

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
 высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

---

Школа инженерного предпринимательства  
 Направление 38.03.02 Менеджмент

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
Управление прибылью предприятия

УДК 005.5:658.155

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3А3Б1	Новолоцкая Ксения Сергеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Спицын Владислав Владимирович	к.э.н.		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШПИБ	Старикова Екатерина Васильевна	к.фил.н.		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель ШИП	Громова Татьяна Викторовна	Старший преподаватель		

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Юдахина Ольга Борисовна	к.э.н.		

Томск – 2018

## Запланированные результаты обучения по ООП 38.03.02 Менеджмент

Код	Результат обучения
Универсальные компетенции	
P1	Использовать фундаментальные научные знания в сфере профессиональной деятельности для постановки и решения новых задач
P2	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, презентовать и защищать результаты профессиональной деятельности
P3	Демонстрировать знания социальных и экологических аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	Активно пользоваться основными методами и средствами получения и переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией на современном уровне
P5	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
Профессиональные компетенции	
P6	Применять знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях для анализа и прогнозирования социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе
P7	Применять знания экономики предприятия для повышения эффективности хозяйственной деятельности.
P8	Применять теоретические знания менеджмента в практике управления предприятием
P9	Разрабатывать и реализовывать стратегию управления человеческими ресурсами предприятия в целях решения стратегических и оперативных задач
P10	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов и объектов в целях эффективного управления предприятием
P11	Применять инструменты маркетинга и методы социологических исследований для обеспечения конкурентоспособности предприятия
P12	Применять методы учета имущества, доходов, расходов и результатов деятельности организаций для формирования учетной политики, анализировать финансовую отчетность предприятий в целях принятия управленческих решений
P13	Использовать правовые нормы в документировании и управлении деятельностью предприятия
P14	Организовывать, управлять и совершенствовать бизнес-процессы промышленного предприятия, в том числе производственные и логистические процессы, в целях повышения эффективности его функционирования и развития.
P15	Организовывать и оценивать эффективность создания новых бизнес-структур
P16	Оценивать эффективность и риски реальных и финансовых инвестиций предприятия
P17	Управлять операционной и финансовой деятельностью предприятия для обеспечения развития и роста стоимости капитала собственников

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
 высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
 Направление 38.03.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:  
 Руководитель ООП  
 \_\_\_\_\_ Юдахина О.Б.  
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

### ЗАДАНИЕ

#### на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы
---------------------

Студенту:

Группа	ФИО
3-3А3Б1	Новолоцкой Ксении Сергеевны

Тема работы:

Управление прибылью предприятия
Утверждена приказом директора (дата, номер)

Срок сдачи студентом выполненной работы:

#### ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<b>Исходные данные к работе</b> <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	1. Учебная литература 2. Статьи в финансовых журналах 3. Статьи на специализированных сайтах, посвященных финансовому менеджменту. 4. Финансовая отчетность филиала АО «КТЖ - Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение ГП 5. Иные данные, полученные от филиала АО «КТЖ - Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение ГП
<b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры</i>	1 Теоретические основы прибыли и ее роль в деятельности предприятия 2 Общая характеристика филиала АО «КТЖ - Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение ГП 3 Анализ доходов, расходов и прибыли филиала АО «КТЖ - Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение ГП

исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	4 Социальная ответственность
<b>Перечень графического материала</b> (с точным указанием обязательных чертежей)	<p>Рисунок 1 - Источники получения прибыли</p> <p>Рисунок 2 - Сравнение видов прибыли в финансовой отчетности в РК и РФ</p> <p>Рисунок 3 - Принципы управления прибылью предприятия</p> <p>Рисунок 4 - Методы по управлению доходами и расходами предприятия</p> <p>Рисунок 5 - Методы управления прибылью предприятия</p> <p>Рисунок 6 - Структура организации филиала АО «КТЖ – ГП»</p> <p>Таблица 1 - Анализ аналитического баланса филиала АО «КТЖ – ГП»</p> <p>Таблица 2 - Состав и динамика актива баланса филиала АО «КТЖ – ГП»</p> <p>Таблица 3 - Состав и динамика показателей финансовых результатов от обычных видов деятельности филиала АО «КТЖ – ГП»</p> <p>Рисунок 7 - Динамика показателей финансовых результатов</p> <p>Таблица 4 - Анализ коэффициентов доходности филиала АО «КТЖ – ГП»</p> <p>Таблица 5 - Анализ коэффициентов расходов филиала АО «КТЖ – ГП»</p> <p>Таблица 6 - Состав, структура и динамика коммерческих расходов филиала АО «КТЖ – ГП»</p> <p>Таблица 7 - Основные показатели рентабельности филиала АО «КТЖ – ГП», (тыс.тг.)</p>
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> (с указанием разделов)	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
Социальная ответственность	Старикова Екатерина Васильевна

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику				
Задание выдал руководитель:				
Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Спицын Владислав Владимирович	к.э.н.		
Задание принял к исполнению студент:				
Группа	ФИО		Подпись	Дата
3-ЗА3Б1	Новолоцкая Ксения Сергеевна			

## **Обозначения и сокращения**

АО - Акционерное Общество

АСУ ДКР – Автоматизированная система управления «Договорная и коммерческая работа»

ВК – отделение – Восточно-Казахстанское отделение

КТЖ - филиала АО «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки»

ОАО – Открытое Акционерное Общество

РК – Республика Казахстан

РФ – Российская федерация

Филиал АО «КТЖ - ГП» - Восточно-Казахстанское отделение - филиал Акционерного Общества «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки» - филиал АО «КТЖ - ГП» - филиал Акционерного Общества «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки»

Филиал АО «КТЖ - ГП» - филиал Акционерного Общества «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки»

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит 72 страницы, 7 рисунков, 10 таблиц, 31 использованных источников, 2 приложения.

**Ключевые слова:** прибыль, виды прибыли, управление, метод, анализ, совершенствование

**Объектом исследования является:** управление прибылью на предприятии филиала АО «КТЖ - ГП» - Восточно-Казахстанское отделение

**Цель работы:** внесение предложений по повышению прибыли на предприятии филиала АО «КТЖ - ГП» - Восточно-Казахстанское отделение

**В процессе исследования проводились:** изучение методов управления прибылью; изучение деятельности филиала АО «КТЖ - ГП» - Восточно-Казахстанское отделение; анализ основных финансовых показателей деятельности предприятия; выявление проблем действующей на предприятии системы управления прибылью; внесение предложений по совершенствованию применяемой системы.

**В результате исследования:** рассмотрена действующая система управления прибылью на предприятии; выявлены проблемы предприятия; внесены предложения по устранению проблем.

**Степень внедрения:** получение предложения по повышению прибыли на предприятии направлены, служебной запиской, руководству филиала АО «КТЖ - ГП» - Восточно-Казахстанское отделение.

**Область применения:** финансовый менеджмент филиала АО «КТЖ - ГП» в целом.

**Экономическая эффективность и значимость работы:** внесенные предложения могут быть применены предприятием.

**В будущем планируется:** применение данных предложений в деятельности филиала АО «КТЖ - ГП»

## Оглавление

Обозначения и сокращения	5
Реферат	6
Введение	9
1 Прибыль и ее роль в деятельности предприятия	11
1.1 Формирование прибыли и ее роль в деятельности предприятия	11
1.2 Управление прибылью на предприятии	17
1.3 Анализ доходов, расходов и прибыли предприятия	24
2 Общая характеристика филиала АО «Казахстан темыр долы – Грузовые перевозки»	37
2.1 Создание и развитие филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»	37
2.2 Основные услуги, оказываемые предприятием и положение на рынке филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»»	39
3 Совершенствование управления прибылью филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»	45
3.1 Анализ доходов, расходов и прибыли предприятия	45
3.2 Организация планирования и управления прибылью филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»	50
3.3 Рекомендации по повышению прибыли филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»	53
4 Социальная ответственность	60
4.1 Значение социальной ответственности для филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»	60
4.2 Направления и программы социальной ответственности для филиала АО «Казахстан темыр жолы – Грузовые перевозки»	61
4.3 Планирование расходов на социальную ответственность	64
Заключение	66
Список используемых источников	69
Приложение А Основные виды и характеристики прибыли	72

Приложение Б Направления анализа и оценки доходов, расходов и прибыли предприятия	74
Приложение В Финансовая отчетность предприятия	76



## **Введение**

Сложность категории «прибыль» сопровождается актуальностью исследований проблемы формирования и повышения прибыли. Прежде всего, актуальность этой проблемы определяется необходимостью повышения эффективности субъектов хозяйствования на основе обеспечения роли и значимости прибыли в современной экономике. Высокая роль прибыли определяется ее теоретической и практической значимостью.

Теоретическая значимость прибыли в экономике определяется тем, что она является главной целью предпринимательской деятельности, основным мотивом осуществления любого бизнеса и критерием эффективности производственной деятельности предприятия.

Практическая значимость прибыли и актуальность исследований проблемы ее формирования и повышения определяются тем, что она, являясь главной движущей силой экономики, обеспечивает оптимальность в достижении экономических интересов государства, предприятия и его персонала. При наличии и росте прибыли она является основным источником: формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие на основе активизации инновационной и инвестиционной деятельности и повышения конкурентоспособности товаров, услуг.

Исходя из выше сказанного, тема исследования, современна и актуальна для деятельности любого предприятия.

Цель работы – внесение предложений по совершенствованию управления прибылью филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение.

Проблема исследования – оптимизация управления прибылью предприятия.

Объектом исследования является: управление прибылью филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение.

Предмет исследования – совершенствование управления прибылью филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение.

В задачи работы входит рассмотрение следующих вопросов:

- 1) прибыль и ее роль в деятельности предприятия; виды прибыли и процесс ее формирования на предприятии;
- 2) рассмотрение деятельности филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение и анализ основных финансовых показателей деятельности предприятия;
- 3) рассмотрение системы управления прибылью, применяемой на предприятии;
- 4) выявление проблем действующей на предприятии системы управления прибылью;
- 5) внесение предложений по повышению прибыли на предприятии и оценка эффективности внесенных предложений.

Представленная работа содержит два уровня исследования – теоретический и практический. В рамках теоретического подхода к методам управления прибылью, раскрыты цели и принципы организации менеджмента управления прибылью.

Практический уровень разработки выбранной темы связан с рассмотрением организации управления прибылью в филиале АО «КТЖ – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение. В рамках практической части исследования проведен анализ формирования доходов, расходов и прибыли предприятия, рассмотрение действующей на предприятии системы формирования и управления прибылью. В заключительной главе работы, по результатам проведенного в третьей главе анализа, были внесены предложения по повышению прибыли на предприятии, а также рассчитан экономический эффект от внесенных предложений

## **1 Прибыль и ее роль в деятельности предприятия**

### **1.1 Формирование прибыли и ее роль в деятельности предприятия**

В условиях рыночной экономики, значение прибыли играет огромную роль. Стремление производителей работ, товаров и услуг нацелено на увеличение объема производства, с нужной потребностью и снижением затрат на производство. При высокой степени конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Присутствие значительной уровня конкурентной борьбы данным образом добивается не только лишь задача получения дохода, но и удовлетворенность социальных нужд. [6]

Категория прибыли является предметом исследования многих ученых-экономистов. Огромный вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыли внесли такие ученые, как: В.В. Ковалев, Ф.Р.Шамхалов, В.И.Чернов, Н.А.Яцюк и др.

Прибыль – наиболее простая и одновременно сложная категория рыночной экономики. Она является стержнем и главной движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в этой экономике. [12]

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не к получению максимальной прибыли, а к той прибыли которая позволит ему крепко удержать свое положение и авторитет на рынке сбыта товаров и оказания услуг, а также обеспечивать динамическое производство в условиях конкуренции [1].

Чтобы рассмотреть сущность прибыли, необходимо в первую очередь выделить такие ее характеристики, как:

- 1) прибыль представляет собой форму дохода предприятия, предоставляющего какой-либо вид деятельности.
- 2) прибыль - я форма дохода предприятия, которое вложило свои

средства для достижения. Однако она не является гарантией дохода.

3) прибыль - это не весь доход, полученный путем предоставления определенных работ, услуг, а ту часть дохода, которая остается «чистой» после всех затрат.

4) прибыль является стоимостным показателем, который выражается в денежной форме.

Прибыль - обобщающий показатель деятельности предприятия. Определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и затратами на производство. Различают три основных вида прибыли: балансовую, расчетную и чистую [11].

Главный источник происхождения прибыли – это предпринимательская деятельность, а точнее сущность этой деятельности, смысл которой заключается в получении прибыли.

Сущность прибыли носит два вида характера:

1) прибыль - действительный стимул для предпринимательской деятельности.

2) прибыль - это ее эксплуататорская сущность, связанная с возможностью предпринимателя присваивать результаты чужого труда на основе частной собственности на средства производства, на капитал [14].

Прибыль - важнейший источник обеспечения общегосударственных потребностей, так как налог на прибыль является одним из базовых налогов страны [6].

Существует несколько видов прибыли, но прежде чем рассмотреть их необходимо обратить внимание на основную форму отчетности предприятия – это отчет о прибыли и убытках [19].

В отчете о прибыли и убытках принято отражать всю полную и достоверную информацию о деятельности предприятия.

Однако нас по большей части интересуют виды прибыли, принятые в финансовой деятельности нашей страны, которые также представлены в финансовой отчетности РФ.

На рисунке 1 представлена сравнительная характеристика видов прибыли для Казахстана и России.

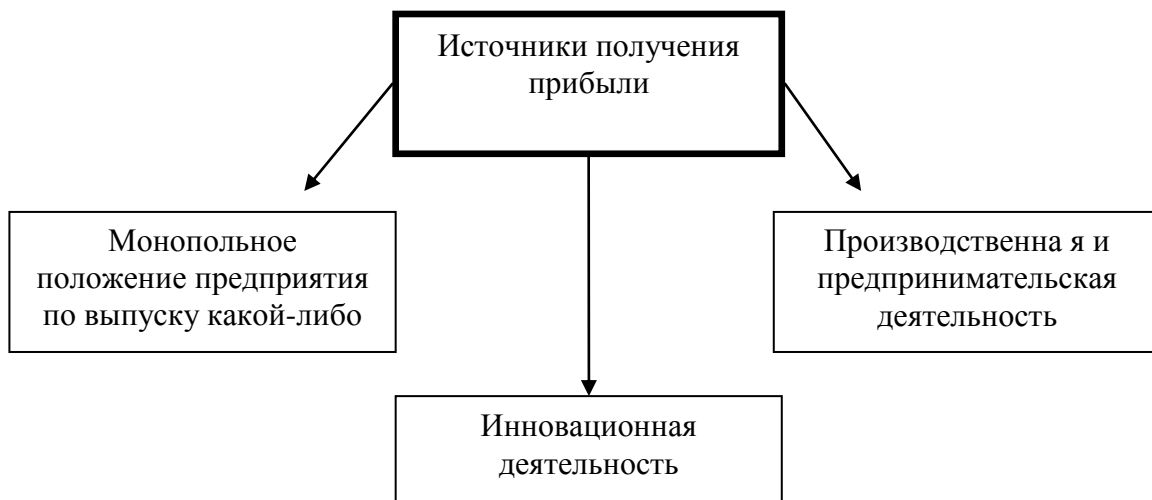


Рисунок 1 - Источники получения прибыли

Так как существует множество видов прибыли, их необходимо систематизировать по основным классификационным признакам. Это представлено на рисунке 2.

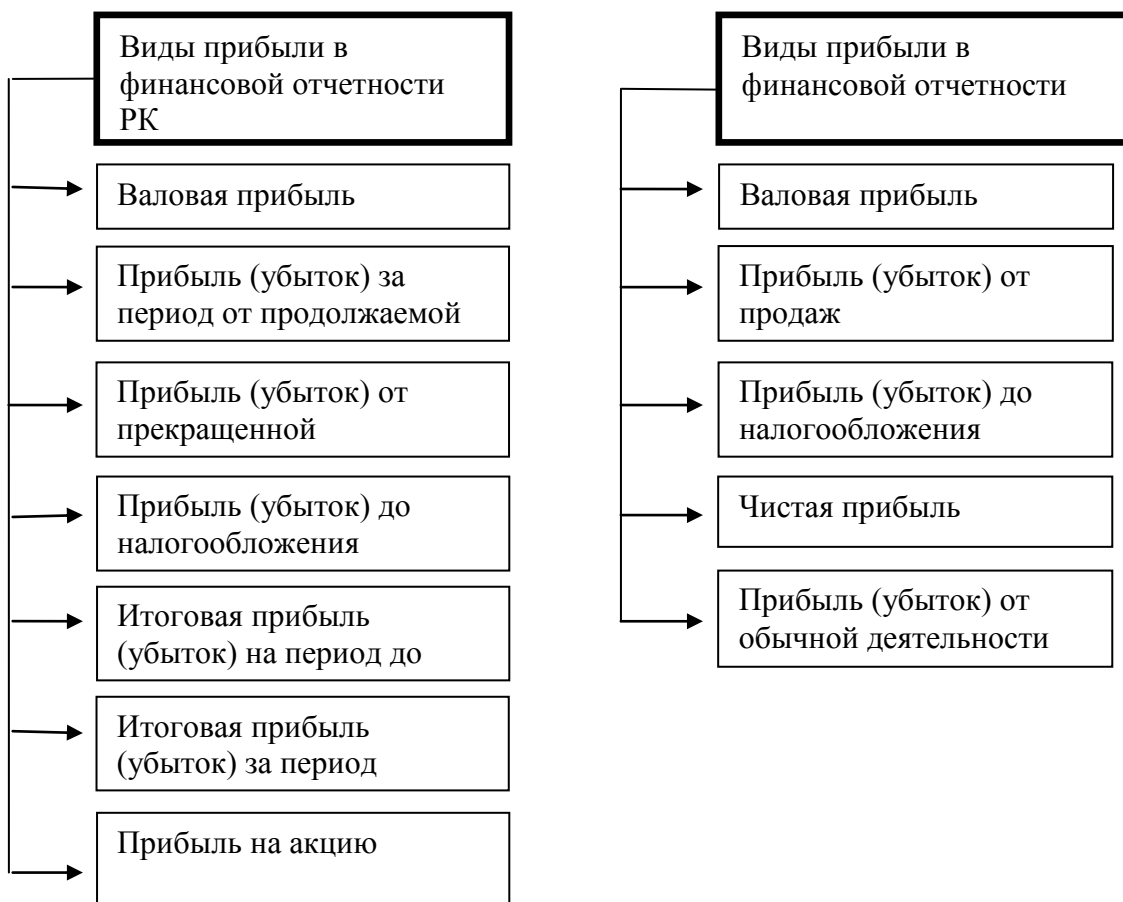


Рисунок 1 - Сравнение видов прибыли РК и РФ

Валовая прибыль - разница между выручкой без НДС и переменными расходами (производственными и коммерческими).

Прибыль от операционной деятельности (прибыль от продаж) формируется как превышение доходов над расходами от операционной деятельности, без учета амортизации.

Элементы формирующие прибыль, различают: чистую прибыль, маржинальную прибыль и прибыль до налогообложения [21].

Различия между ними определяются путем «очистки» чистых доходов от понесенных затрат предприятия в процессе его хозяйственной деятельности.

Маржинальная прибыль – разница между выручкой без НДС и переменными расходами (производственными и коммерческими), один из важных показателей, в процессе управления прибылью.

Прибыль до налогообложения – это полученный доход до вычета налога.

Чистая прибыль – это та прибыль, которая остается у предприятия после всех выплат по налогам и других платежей государству [16].

Таким образом, подведем итог, что существует несколько видов прибыли, такие как: валовая прибыль, прибыль до налогообложения, маржинальная прибыль, чистая прибыль и др. Все эти виды предприятие систематизирует по классификационным признакам. Классификация необходима для правильного расчета прибыли. Правильный расчет прибыли определяет ее важную роль, которая растет, усиливается с развитием производства. Поэтому стоит заметить, что насколько достоверно и правильно определена плановая прибыль предприятия, будет зависеть его финансово-хозяйственная деятельность

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов экономики. Она определяет экономическое положение компании, степень удовлетворение индивидуальных и социальных нужд сотрудников. А также за счет

определенных выплат в государственный бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти, поэтому на данном этапе времени, основной проблемой развития экономики является рациональное и эффективное управление прибылью предприятия и различные методы ее повышения [5].

Прибыль это одна из самых сложных финансовых инструментов. Рассмотрев источники получения прибыли, можно найти более эффективные решения проблем, для того, чтобы повысить эффективность персонала, а также для достижения конечных результатов при наименьших затратах. При таком укреплении коммерческого расчета во всех сферах производства каждого отдельного предприятия в решающей степени зависит от управления прибылью и выявления специфических резервов роста прибыли каждого отдельного хозяйствующего субъекта. Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия – производственной, непроизводственной и финансовой, это значит, что на размер прибыли влияют все стороны деятельности предприятия. На предприятии должно быть разработано плановое мероприятие по увеличению прибыли [10].

Эти мероприятия могут быть следующего характера:

- 1) увеличение скорости обслуживания клиентов – необходимо расширить обязанности работников:
- 2) уменьшение перерывов во время праздничных дней, (когда спрос увеличивается);
- 3) улучшение качества обслуживания клиентов – вежливое обращение с клиентами
- 4) продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду
- 5) снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени.
- 6) диверсификация производства

- 7) расширение рынка продаж
- 8) проведение масштабной эффективной политики в области подготовки персонала
- 9) повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции
- 10) улучшение качества выполняемых работ, что приведет к повышению конкурентоспособности предприятия и заинтересованности заказчиков работ в выборе данного предприятия.[3]

Существует три основных источника получения прибыли.

Первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предлагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий [9].

Второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга [9].

Третий источник вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли. [9]

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль является не только главной целью для предприятий, но также и одним из основных компонентов развития экономики государства в целом. Это можно обосновать тем, что получая больше прибыли, предприятие развивается, а по мере развития частного сектора, идет развитие экономики государства, что в перспективе положительно скажется на развитии малого и среднего бизнеса.



## **1.2 Управление прибылью на предприятии**

На сегодняшний день прибыль является «движущей силой рынка», выполняя главенствующую роль в общем механизме управления предприятием. Именно этот показатель позволяет предприятию ответить на основные вопросы экономики: что производить, в каком объеме и для кого. Следовательно, прибыль является определяющим показателем, стимулирующим финансовых менеджеров обоснованно подходить к политике ее формирования путем принятия решений относительно максимизации доходов и минимизации затрат. Вопросы исследования проблемы формирования положительного финансового результата, на предприятии, а также его распределения, дает возможность принимать обоснованные управленческие решения, создавая тем самым основу для реализации планов относительно максимизации прибыли [12].

Таким образом, финансовые менеджеры в процессе анализа должны уметь выявлять внутренние резервы повышения прибыли на предприятии, а также грамотно их распределять и использовать для достижения необходимого эффекта.

Для определения финансового положения предприятия используется ряд характеристик, которые наиболее полно и точно показывают состояние предприятия, как во внутренней, так и во внешней среде [4].

Иными словами, финансовая устойчивость предприятия – это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие компании на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия [7].

Целью исследования является уточнение сущности прибыли предприятия на основании анализа экономической литературы,

усовершенствование схемы механизма управления формированием прибыли от основной операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также изучение теоретических аспектов эффективного распределения и использования прибыли.

На сегодняшний день прибыль является основным источником финансирования деятельности субъекта хозяйствования, удовлетворения финансовых интересов владельцев предприятия и его наемных рабочих. Благодаря своей природе, данная категория в экономической литературе рассматривается с различных точек зрения, в этой связи возникает объективная необходимость уточнения сущности прибыли. [30]

Итак, на мой взгляд, наиболее полным и удачным определением исследуемой экономической категории является следующее, «Прибыль – это важнейшая экономическая категория, характеризующая положительный финансовый результат деятельности любого субъекта предпринимательства, формируемый в результате превышения доходов от различных видов осуществляемой деятельности над расходами, которые несет хозяйствующий субъект, организовывая свою деятельность; она является основой для формирования резервов для расширенного воспроизводства, материального поощрения наемных рабочих, выполнения требований собственников, а также формирования государственных бюджетов» .

Процесс управления прибылью должен осуществляться в соответствии с рядом принципов, соответствующих предъявляемым рыночной экономикой требованиям. Анализ литературы позволил выделить следующие принципы управления прибылью предприятия (рисунок 3).[27]

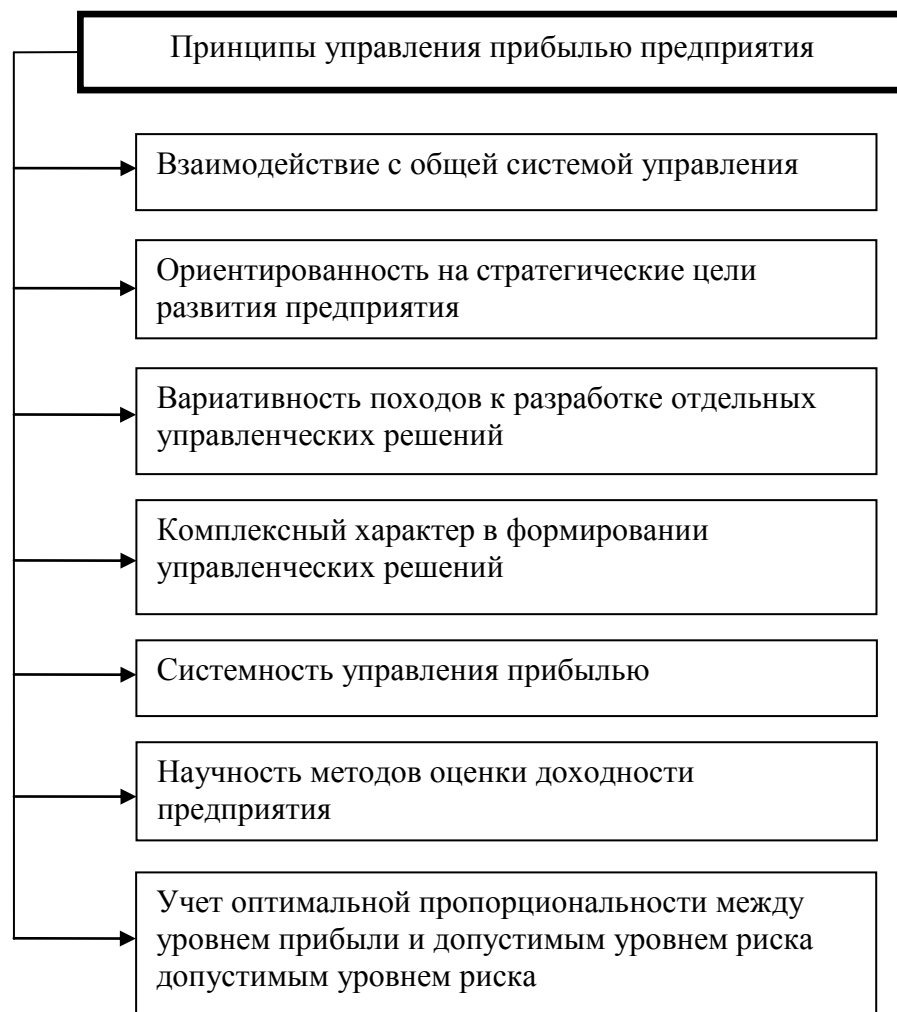


Рисунок 3 - Принципы управления прибылью предприятия

Первый из общепринятых принципов заключается в том, что управление прибылью как отдельный управленческий процесс взаимосвязан со всем комплексом финансового менеджмента на предприятии. Данный факт необходимо учитывать при осуществлении процесса формирования, распределения и использования прибыли [24].

Вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений предполагает формирование управленческих решений в области управления прибылью таким образом, чтобы они учитывали альтернативные варианты развития экономических событий. Так, при изменении какого-либо фактора, воздействующего на уровень прибыли, управленческие решения должны гибко подстраиваться под изменения и по возможности минимизировать негативное воздействие изменившейся среды

функционирования предприятия на уровень получаемой прибыли [22].

Последний из общепринятых принципов - комплексный характер в формировании управленческих решений - предполагает взаимосвязь между принимаемыми управленческими решениями относительно управления прибылью и конечной целью управления прибылью. Данный факт исходит из того, что не все операции приносят прибыль, более того, некоторые могут приводить к дефициту финансовых ресурсов и приводить к убыткам. Однако в комплексе результаты всех операций должны приводить к прибыли. Это основа эффективного управления положительным финансовым результатом[22].

Системность управления прибылью. Данный принцип предполагает всесторонний анализ альтернативных финансовых решений, влияющих на состояние финансового равновесия экономического субъекта в краткосрочном и долгосрочном периодах. [23]

Научность методов оценки доходности предприятия. Предполагает планирование прибыли на основании анализа отчетных данных и определении прогнозных значений финансовых показателей.[23]

Учет оптимальной пропорциональности между уровнем прибыли и допустимым уровнем риска. Этот принцип заключается в выборе из возможных рискованных операций вариант, который дает наибольшую эффективность результата (прибыль) при минимальном или приемлемом для предприятия уровне риска.[22]

Функциональная направленность объектов управления прибылью согласно общепринятым стандартам подразделяется на два основных вида:

- 1) управление формированием прибыли;
- 2) управление распределением, использованием прибыли. [26]

Существует также ряд методов по управлению доходами и расходами предприятия, рассмотрим их ниже на рисунке 4.

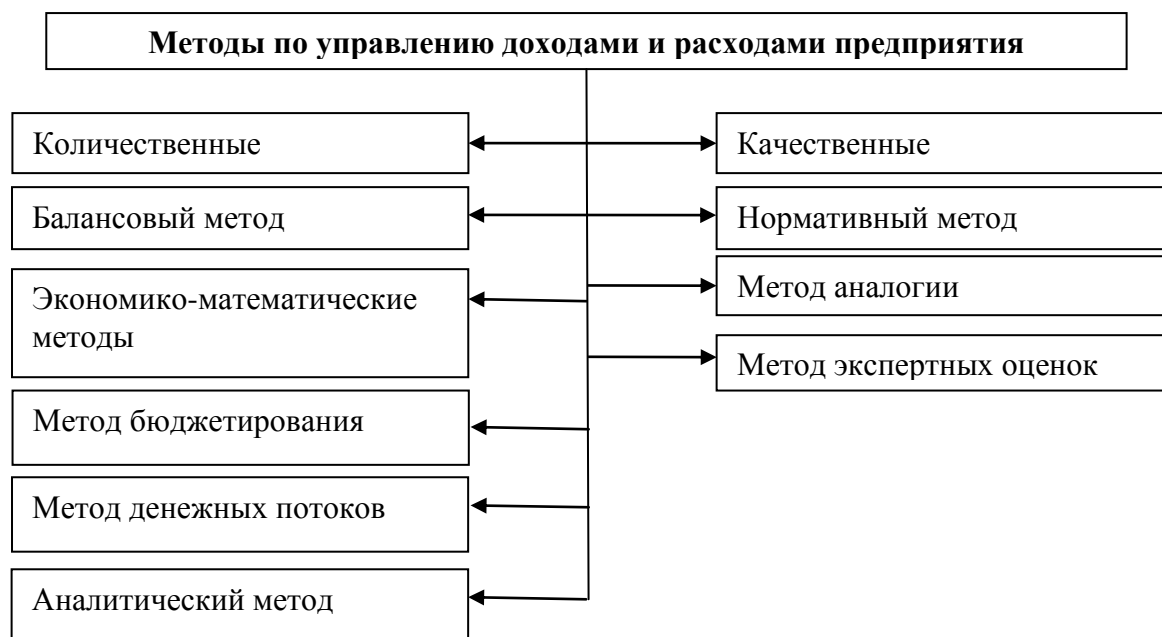


Рисунок 4 - Методы по управлению доходами и расходами предприятия

Балансовый метод, заключается в разработке различных балансов, необходимых для принятия управленческих решений.[29]

Метод денежных потоков, предполагающий прогноз ожидаемых поступлений денежных средств и направлений их использования.[28]

Аналитические методы позволяющие обосновывать с наилучших позиций управленческие решения. В этой группе методов можно выделить метод «Затраты – выпуск – прибыль», основанный на анализе безубыточности.

Бюджетирование - управленческую технологию составления, корректировки, контроля и оценки исполнения планов, позволяющую вырабатывать и повышать обоснованность управленческих решений. [4]

Экономико-математические методы - эти методы, основаны на использовании математических моделей для решения наиболее часто встречающихся управленческих задач. [10]

Нормативный метод - основан на использовании установленных норм и нормативов для обоснования расходов. [11]

Метод аналогии - расчет плановых значений расходов на основе

показателей деятельности аналогичных предприятий [11].

Метод экспертных оценок - основан на оценке мнений экспертов, имеющих достаточный уровень знаний и опыт работы в данной области [13].

Управление формированием прибыли от следующего вида деятельности предприятия инвестиционной прежде всего, направлено на максимизацию доходов и минимизацию расходов, возникающих у предприятия, осуществляющего инвестиционные вложения в реальные финансовые инвестиции .[31]

Как отмечается в экономической литературе, главная цель распределения прибыли состоит в том, чтобы найти оптимальное соотношение между потребляемой и капитализируемой частью прибыли. Данное соотношение должно в первую очередь отвечать требованиям, определенным в стратегии долгосрочного развития предприятия. Следовательно, достижение данной цели носит доминирующий характер, поэтому ее реализация должна быть последовательной и обоснованной. Поэтому реализация основной цели распределения прибыли должна быть достигнута путем реализации ряда задач, представленного на рисунке 3 [16].

Благодаря реализации указанных задач происходит осуществление процесса распределения прибыли субъекта, предпринимательской деятельности. При этом процесс распределения должен основываться на ряде принципов, таких как: «связь политики распределения с общей политикой управления прибылью предприятия; приоритетность учета интересов и менталитета собственников предприятия; стабильность политики распределения прибыли; предсказуемость политики распределения прибыли; оценка эффективности разработанной политики распределения прибыли»[17].

Также существует ряд мероприятий по управлению прибылью на предприятии, представленные на рисунке 5.



Рисунок 5 - Методы управления прибылью предприятия

Эффективная политика распределения и использования прибыли дает возможность организации финансировать расширенное воспроизводство и

расширять свою деятельность путем создания филиальных сетей или диверсификации продукции. Это достигается за счет использования более дешевых источников финансирования, собственных финансовых ресурсов, созданных главным образом за счет прибыли. В данном случае предприятие может существенно снизить расходы, связанные с привлечением заемных средств, поскольку не возникает необходимости в дополнительном привлечении финансовых ресурсов ввиду достаточного объема собственных средств. [25]

### **1.3 Анализ доходов, расходов и прибыли предприятия**

В данном параграфе рассматриваются подходы к анализу прибыли на коммерческом предприятии. Изложение материала проводится по следующей схеме:

- 1) общие основы проведения анализа доходов, расходов и прибыли предприятия;
- 2) основные виды анализа прибыли предприятия;
- 3) основные методы анализа прибыли предприятия и рентабельности;
- 4) обобщенная методика анализа прибыли предприятия;
- 5) основные составляющие анализа использования прибыли предприятия.[30]

Рассмотрим их подробнее:

- 1) общие основы проведения анализа доходов, расходов и прибыли предприятия.

Прежде чем выполнить финансовый анализ прибыли предприятия, следует понять, какая именно ее составляющая представляет для вас наибольший интерес. Рассмотрим отдельные виды прибыли и их отличительные особенности – приложение А.

В рамках общего исследования выполняют также анализ



бухгалтерской прибыли предприятия. Бухгалтерской прибылью или убытком называют сумму доходов и расходов по обычным видам деятельности, а также иных доходов и затрат [31].

А. анализ доходов, расходов и прибыли предприятия проводят, чтобы выяснить и определить абсолютно все факторы и обстоятельства, от которых существенно или незначительно меняется структура и сумма дохода. Это основная цель оценки прибыли. Предприятие также выявляет скрытые резервы и для их мобилизации и усовершенствования вырабатывает новые управленческие и стратегические решения. Чтобы эффективно и в кратчайшие сроки достичь этой цели, при анализе прибыли предприятия необходимо решить определенные задачи:

- объективно оценить, ведет ли компания свою деятельность в соответствии с разработанным планом и стратегией. Также следует определить, насколько эта деятельность соответствует ранее выработанному прогнозу роста предприятия (в процентах). Кроме того, здесь очень важно оценить динамичность финансовых результатов предприятия.

- провести анализ структуры прибыли предприятия, узнать, из чего она складывается.

- определить все, даже малозначительные изменения в факторах, от которых зависит финансовое развитие предприятия, а также источники формирования ее основного дохода.

- проанализировать и оценить качественную составляющую прибыли.

- тщательно изучить отрасли, пропорции и самые распространенные на предприятии решения по распределению основной и дополнительной прибыли.

- обязательно найти и выявить скрытые резервы, напрямую влияющие на увеличение доходов предприятия.

- выработать методологию деятельности, нацеленную на более эффективное использование прибыли в дальнейшем с учетом всех

перспектив развития предприятия, включая отрицательные [29].

2) основные виды анализа доходов, расходов и прибыли предприятия.

Анализ и оценка прибыли предприятия проводится по разным ее направлениям, видам и формам – приложение Б.

Проводя анализ доходов, расходов и прибыли от реализации, следует также рассчитывать и анализировать маржинальный доход – разность между выручкой от продажи товаров и переменными затратами на их выпуск и сбыт. Маржинальным доходом называют сумму постоянных затрат и прибыли от реализации. [28]

Прибыль от реализации товаров равна маржинальному доходу минус постоянные издержки. Из этого следует, что предприятие заработает лишь в том случае, если постоянные затраты будут компенсированы за счет дохода от реализации выпущенных товаров в определенном объеме. Вырученных средств должно хватить для того, чтобы возместить переменные затраты и сформировать прибыль. Анализ прибыли предприятия помогает определить, какие именно расходы (постоянные или переменные), входящие в себестоимость реализованных товаров, влияют на прибыль [13].

Также следует уделить внимание эффекту операционного рычага (производственному леввереджу). Данный показатель представляет собой соотношение маржинального дохода и прибыли. Он показывает, насколько повышается прибыль в зависимости от изменения выручки от реализации товаров. Отметим, что воздействие роста выручки от продаж на размер прибыли зависит от того, как коррелируют переменные и постоянные затраты. В связи с этим и размер операционного рычага определяется данным соотношением. Если постоянные издержки имеют высокий удельный вес, то разница между маржинальным доходом и прибылью больше, а соотношение между данными показателями выше.

Операционный рычаг позволяет объективно оценить, насколько сильно выручка от реализации товаров влияет на сумму прибыли. Чем

больше размер операционного рычага, тем более существенное повышение прибыли обеспечивает каждый процент прироста выручки от реализации товаров. [22]

В ходе анализа прибыли очень важно определить безубыточный (критический) объем производства и реализации товаров. То есть необходимо провести всесторонний анализ прибыли продукции на предприятии. О безубыточном (критическом объеме продукции) можно говорить, если полная себестоимость товаров равна прибыли от их продажи (или если маржинальный доход равен сумме переменных издержек в составе себестоимости товаров). Здесь предприятие и не зарабатывает, и не несет убытков от сбыта товаров. Данную ситуацию именуют критическим (безубыточным) объемом производства и реализации товаров, критической точкой (точкой безубыточности) и порогом рентабельности.[30]

Чтобы узнать, какой объем товаров является критическим, переменные издержки нужно разделить на сумму маржинального дохода. Соответственно, для вычисления порога рентабельности применяют такую формулу:

Порог рентабельности = (сумма переменных издержек/сумма маржинального дохода) \* 100 %.

Критической отметки компания может достичь, если выпустит и реализует товар в таком объеме, выручка от которого покроет как переменные, так и постоянные издержки. Для получения прибыли необходимо повысить производственные объемы и увеличить продажи. Если же количество товара понизится, компания понесет финансовые потери.

3) основные методы анализа прибыли предприятия и рентабельности

В зависимости от методики проведения анализ прибыли и рентабельности предприятия выполняют по-разному.

– структурный анализ прибыли. Анализ структуры прибыли предприятия позволяет понять, какую долю в общей сумме занимает

прибыль от основного и от иных видов деятельности:

Доля операционной прибыли = Прибыль от продаж / Прибыль до налогообложения

Доля внеоперационной прибыли = Прибыль от прочих операций / Прибыль до налогообложения

Если меняется структура прибыли, это может свидетельствовать о том, что доходность основного вида деятельности также претерпела изменения. Если в сумме приносимой прибыли увеличивается доля иных операций, даже если растут абсолютные значения прибыли, значит, ведение бизнеса в данной отрасли постепенно становится все менее эффективным. [21]

Кроме того, можно рассчитать показатели приносимой чистой прибыли:

ЧП принесенная = Чистая прибыль / Выручка от продаж

ЧП причтенная (товар N) = Чистая прибыль / Валовая прибыль по товару N

Данный показатель будет свидетельствовать о том, в какую сумму чистой прибыли превращается 1 рубль полученной прибыли. Благодаря этому вы выявите для себя самые выгодные позиции на сегодняшний день в структуре общей реализации.

Структурный анализ прибыли предприятия включает в себя также территориальный признак:

Доля рынка N = Валовая прибыль от реализации рынка N / Валовая прибыль \* 100 %

Структура прибыли от реализации состоит и из долей по долгосрочным контрактам и единичным сделкам. Благодаря этому предприятие может оценивать, насколько качественна клиентская база. [26]

– факторный анализ прибыли. Анализ факторов прибыли на предприятии позволяет понять, как на прибыль влияют разные компоненты производства: 1) себестоимость продукции или услуг; 2) расходы на оплату

труда; 3) объемы реализации; 4) стоимость товаров и услуг предприятия. В качестве базы можно применять любой вид прибыли, в отношении которого проводится анализ. Например:

Влияние фактора объем продаж =  $\Delta$  Валовая прибыль /  $\Delta$  Выручка \* 100 %

Результат вычислений покажет степень, в которой меняется валовая (чистая, балансовая) прибыль при изменении выручки (себестоимости, ФОТ, цены) на один рубль.

– динамический анализ прибыли. В рамках такого анализа замеряют темпы роста разных видов прибыли и сравнивают их друг с другом:

Темп роста балансовой прибыли =  $\text{Балансовая прибыль 2018} / \text{Балансовая прибыль 2017} * 100 \%$

Ценные сведения в данном случае предоставляют: результаты анализа темпов роста прибыли одного и того же типа за различные периоды; итоги сопоставления темпов изменения прибыли разных видов.

Если балансовая прибыль растет более высокими темпами, чем операционная, или эти виды прибыли двигаются в разных направлениях, значит, структура прибыли предприятия несбалансированна. По результатам индексного анализа прибыли можно определить, что скорость увеличения тех или иных видов прибыли постоянна или несогласованна, а также установить тенденции, связанные с сезонностью показателя. В рамках базисного анализа все показатели приводят к единому базисному знаменателю [2].

– сравнительный анализ прибыли. Сравнительный анализ прибыли и рентабельности предприятия показывает, насколько эффективно оно ведет свою деятельность по сравнению с конкурентами. При таком исследовании сопоставляют разные виды прибыли предприятия: с нормой прибыли по отрасли; с аналогичными показателями у других хозяйствующих субъектов, лидеров рынка; в смежных бизнес-отраслях.

– анализ рентабельности предприятия. Показатель рентабельности относителен и характеризует степень прибыльности предприятия. Если проводится сравнение значений рентабельности за разные временные отрезки, то можете отслеживать, насколько эффективно компания использует имеющиеся у нее средства и вложения в динамике и приносят ли прибыль ее ресурсы [28].

Рентабельность рассчитывают как коэффициент, который в общем виде демонстрирует количество процентов прибыли, извлекаемых из 1 рубля ресурсов.

Показатели рентабельности бывают разными. Выделяют рентабельность продукции, производства, активов, капитала. Для расчета рентабельности продукции применяют формулу:

Рентабельность продукции = Балансовая прибыль / Выручка \* 100 %

Формула для расчета валовой рентабельности:

Рентабельность по валовой прибыли = Валовая прибыль / Выручка \* 100 %

Чтобы узнать, насколько рентабельны активы предприятия, нужно оценить степень отдачи от их использования:

Рентабельность активов = Чистая (или балансовая) прибыль / Активы \* 100 %

Когда уровень рентабельности активов растет или падает, становится ясно, как это отражается на прибыльности предприятия наряду с иными факторами [9].

Рентабельность капитала показывает, насколько прибыльны финансовые вливания в бизнес:

Рентабельность собственного капитала = Чистая (или балансовая) прибыль / Собственный капитал \* 100 %

Рентабельность общего капитала = Чистая (или балансовая) прибыль / Общий капитал \* 100 %

Если сравниваются одни и те же показатели рентабельности капитала

в динамике, вычисленные по различным категориям прибыли, то можно узнать о разнице в эффективности бизнеса как хозяйствующего субъекта и как объекта инвестиционных вложений.

Если сопоставлять значения рентабельности с аналогичными в своей сфере, то можно оценить способность предприятия сохранять требуемый уровень прибыльности для данной отрасли и возможности развития на выбранном рынке.

#### 4) обобщенная методика анализа прибыли предприятия.

Анализ прибыли предприятия может выполняться в разной последовательности и в соответствии с различными методиками. Все зависит от предполагаемой формы его проведения. Но есть и общие методические моменты, на основе которых осуществляется анализ прибыли предприятия.

Сначала, основываясь на данных отчета о финансовых результатах за отчетный и предыдущий периоды, а также показателях бизнес-плана на отчетный год, можно выявить, как изменилась общая бухгалтерская прибыль предприятия (совокупная прибыль).

На этом этапе изучают объем, состав, структуру и динамику прибыли (убытка) до вычета налогов по основным источникам ее формирования. Основные источники формирования – это прибыль (убыток) от продаж и прибыль (убыток) от прочей деятельности, то есть сальдо иных доходов и расходов. [8]

На основе результатов анализа делают вывод о том, как на суммы прибыли (убытка) до налогообложения влияют изменения величин источников ее формирования: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от прочей деятельности.

Так как качество прибыли (убытка) до вычета налогов зависит от ее структуры, то принимают во внимание такой показатель, как изменение удельного веса прибыли от продаж в прибыли до налогообложения. Снижение удельного веса оценивается негативно и говорит о том, что качество прибыли до налогообложения снизилось, поскольку прибыль от

продаж – это финансовый результат от текущей (основной) деятельности предприятия. Именно она является основным источником формирования средств предприятия. В связи с этим оптимальным является такое отношение темпа роста прибыли от продаж ( $ТР_{пр}$ ) к темпу роста прибыли до налогообложения ( $ТР_{пдн}$ ):

$$ТР_{пр} \geq ТР_{пдн}$$

Оно свидетельствует о том, что удельный вес прибыли от продаж в прибыли до вычета налогов не снижается. Соответственно, качество прибыли до расчета обязательных платежей в бюджет не ухудшается.

Когда специалисты выполняют анализ прибыли предприятия, то рассматривают массу (величину) его совокупной прибыли за изучаемый отрезок времени, динамику и структуру прибыли, смотрят, как выполняется план по прибыли, а также оценивают, насколько рентабельны активы и продажи. При этом цифры, фактически полученные в течение отчетного периода, сравнивают с аналогичными показателями в бизнес-плане, предшествующем периоде, а также с данными компаний, которые производят товары, подобные вашим. [8]

Также в ходе анализа прибыли оценивают рентабельность активов и продаж предприятия. За основу при оценке принимают баланс (форма № 1), отчет о финансовых результатах (форма № 2), учетную политику на изучаемый период, бизнес-план, информацию о финансовых результатах компаний, работающих в этой же сфере (если она доступна).

На втором этапе выполняют анализ структуры прибыли предприятия. Цель его проведения – выявить степень влияния на заработок предприятия в целом прибыли от продажи товаров, услуг, материальных ценностей, прав на имущество и проч.

Далее осуществляют анализ основных источников формирования прибыли (убытка) до вычета налогов: прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) от иных видов деятельности – в отдельном порядке.

В рамках анализа прибыли (убытка) от продаж сначала изучают ее



объем, состав, структуру и динамику основных элементов, влияющих на формирование дохода. То есть оценивают выручку (нетто) от продаж, себестоимость реализации, управленческие и коммерческие расходы. Отметим, когда анализируют структуру, за 100 % берется выручка (нетто) от продаж как наибольший положительный показатель.

На основании результатов исследования компания оценивает, как на отклонение прибыли (убытка) от продаж влияют изменения величины каждого формирующего ее элемента.

Затем следует проверить, выполняется ли условие оптимизации прибыли от продаж:

$$TP_{BPH} > TP_{СП}, \text{ где}$$

$TP_{BPH}$  – темп роста выручки (нетто) от продаж;

$TP_{СП}$  – темп роста полной себестоимости реализованной продукции (суммы себестоимости продаж, управленческих и коммерческих расходов).

Если темпы роста соотносятся именно так, то удельный вес полной себестоимости в выручке (нетто) от продаж снижается, следовательно, текущая деятельность коммерческого предприятия становится эффективнее. Если условие оптимизации прибыли от продаж не выполняется, компания выявляет причины [14].

Когда анализируют прибыль (убыток) от прочей деятельности, то оценивают формирующие ее доходы и расходы. В рамках этой работы изучают объем, состав, динамику и структуру прибыли. Анализ составляющих доходов и расходов, связанных с прочими видами деятельности, проводят в отдельном порядке [15].

Изучение расчетов позволяет сделать вывод о влиянии изменения суммы связанных с прочей деятельностью доходов и расходов в целом и отдельных их элементов на отклонение величины прибыли (убытка) от иных видов деятельности.

Чистую прибыль (убыток) анализируют в разрезе определяющих ее элементов, в частности прибыли (убытка) до вычета налогов, отложенных

налоговых активов и текущего налога на прибыль. При этом изучают объем, состав, структуру прибыли. Также обязательным является анализ динамики прибыли предприятия [14].

Результаты исследования позволяют сделать вывод о влиянии на отклонение суммы чистой прибыли (убытка) изменений величин элементов, определяющих ее.

На этом этапе ведется расчет показателей рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли:

- рентабельность продаж по валовой прибыли, %:  $R_{вп} = ВП / РП * 100$  %;

- рентабельность продаж по прибыли от продаж, %:  $R_{пп} = ПП / РП * 100$  %;

- рентабельность продаж по чистой прибыли от продаж, %:  $R_{чпп} = ЧПП / РП * 100$  %;

- рентабельность активов по прибыли до налогообложения, %:  $R_{нп} = НП / Аср.г. * 100$  %;

- рентабельность активов по чистой прибыли от обычной деятельности, %:  $R_{чп} = ЧП / Аср.г. * 100$  %, где

ВП – валовая прибыль; РП – выручка (нетто); ПП – прибыль (убыток) от продаж; ЧПП – чистая прибыль; НП – прибыль (убыток) до налогообложения; Аср.г. – стоимость активов в среднегодовом исчислении.

Далее выявляют факторы, от которых зависят изменения в прибыли. К примеру, на размер прибыли от продаж влияют цены на готовые товары и элементы расходов, которые формируют себестоимость, система налогообложения, объем сбыта, изменения себестоимости реализованных товаров, колебания сумм затрат, связанных с коммерческой деятельностью и управлением. В заключение предприятие выявляет имеющиеся у него резервы роста нормы и массы прибыли.[17]

5) основные составляющие анализа использования прибыли предприятия

Анализ использования прибыли предполагает сопоставление ее фактического распределения за отчетный период с тем, что предусмотрено в финансовом плане предприятия, и с аналогичными показателями прошедших периодов, то есть в динамике. Результаты анализа данного типа могут показать предприятию, что следует начать использовать прибыль иначе для достижения оптимального соотношения между отдельными каналами ее распределения.[18]

Проводя анализ распределения прибыли, необходимо: 1) выявить изменения сумм и удельных весов определенных направлений использования прибыли в сравнении с финансовым планом и аналогичными показателями предшествующего периода; 2) установить, как образуется и применяется резервный капитал и иные специальные фонды; 3) оценить, насколько эффективно расходуется прибыль; 4) понять, как можно оптимизировать использование прибыли и какие мероприятия в этих целях проводить в дальнейшем.

Стимулирующая роль прибыли проявляется тогда, когда за счет оставшихся средств на предприятии образуются фонды специального назначения. Когда анализируются специальные фонды, уделите внимание следующим моментам:

- как изменяется сумма средств, поступающих в специальные фонды;
- как отдельные факторы влияют на эту сумму;
- как расходовать средства спецфондов в тех или иных целях;
- как меняется размер отчислений от чистой прибыли в спецфонды и объем применения этих средств со временем, то есть в динамике;
- какими путями можно оптимизировать запасы спецфондов и использование этих средств [25].

Повышение суммы прибыли, которая остается в распоряжении предприятия, естественно, увеличивает сумму отчислений в спецфонды.

Снижение чистой прибыли уменьшает величину этих отчислений. Точно так же непосредственное влияние оказывает и изменение коэффициента отчислений от чистой прибыли [20].

Полезно провести анализ влияния использования средств фонда накопления на структуру имущества предприятия, а также на техническое состояние основных средств (фондов), узнать характер этого влияния.

Исследуя использование прибыли предприятия, следует также определять, как это способствует расширению его деятельности, увеличению экономических возможностей и перспектив развития, повышению дохода, оптимизации структуры активов и пассивов. Анализ и оценка прибыли предприятия очень важны для успешной деятельности и развития бизнеса.

## **2 Общая характеристика филиала АО «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки»**

### **2.1 Создание и развитие филиала АО «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки»**

Железнодорожный комплекс играет огромную роль в транспортной системе страны. Транспортная система Республики Казахстан развивается с учетом формирования отраслей экономики: топливно-энергетическая, строительная, агропромышленная, горно-металлургическая и другие отрасли народного хозяйства. Также она обеспечивает взаимосвязь между перечисленными видами производства.

В 90-х годах с распадом СССР Казахстан, как и другие страны бывшего Союза, находился в состоянии системных реформ, направленных на переход к рыночному механизму функционирования экономики. Эти мероприятия не могли не затронуть железнодорожную отрасль республики, и в 1997 году был начат первый этап преобразований в отрасли.

В целях оптимизации управления перевозочным процессом и ликвидации лишних звеньев, финансово-экономического оздоровления производственных объединений железнодорожной отрасли на основе баз 3-х путей образовалось государственное предприятие РК «Қазақстан темір жолы».

Итак, в 2008 году филиал АО «КТЖ - ГП» начался процесс реализации Программы модернизации активов. В связи с этим предприятие произвело обновление более 1000 локомотивов, 1500 пассажирских вагонов, 37,5 тысячи грузовых вагонов, а также произвели обновление, усовершенствование и капитальный ремонт путей в протяженности 4 700 км.

Продукция казахстанских заводов имеет высокий экспортный потенциал и с 2012 года поставляется на рынки стран Евразийского континента.

Все крупные города Казахстана связаны сетью скоростных пассажирских маршрутов, по которым курсируют поезда, составленные из современных, комфортабельных вагонов отечественного производства.

На сегодняшний день важнейшая отрасль Казахстана обладает разветвленной сетью дорог. Протяженность железнодорожных путей страны составляет 15 341 км. Из них 6 тыс. двухпутные, а около 5 тыс. – электрифицированные. Длина главных путей Казахстанской железнодорожной отрасли равна 18,8 тыс. км, а специальных и станционных – 6,7 тыс. км. Значение данной отрасли весьма велико, это подтверждается тем, что на долю Казахстанской железной дороги приходится более 68 % всех грузоперевозок страны и свыше 57 % ее пассажирооборота. Также в этой отрасли занято около одного процента ее жителей. Большая часть сетей находится в ведении Казахстанской железной дороги.

Так как страна не имеет прямого выхода к морю, для нее характерно отсутствие судоходных рек. Исходя из этого, а также из- малой развитости автомобильных перевозок, железнодорожному транспорту приходится решать большие задачи в экономической сфере всей страны. Основная часть путей АО «КТЖ - ГП» находится на территории Республики. Это 97,5 % от их общей протяженности. И лишь незначительная длина линий (2,5 %) располагается в зонах граничащих с Россией.

В соответствии с поручениями Главы государства с 2018 года бизнес АО «НК «КТЖ» динамично трансформируется.

АО «КТЖ - ГП» из железнодорожной компании преобразовано в транспортно-логистический холдинг с задачей развития транзитного потенциала Казахстана и глобальной инфраструктурной интеграции.

Единственный акционер АО «КТЖ - ГП» - это АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына», учредителем и единственным акционером которого является Правительство Республики Казахстан.

Группа компаний АО «КТЖ - ГП» включает 61 компанию.



пассажиров.

Основная номенклатура перевозимых грузов: цветная руда, цветные металлы, цемент, зерно, лес, строительные материалы, продовольственные товары.

Таблица 1 - Анализ аналитического баланса филиала АО «КТЖ – ГП»

Наименование сетей баланса	2016 год	уд.вес (%)	2017 год	уд.вес (%)	Абсолютное тклонение (2016/2017 гг.)
Долгосрочные активы	6 455	1,19	5 594	0,59	-861
Товарно-материальные запасы	151 631	27,87	124 234	6,17	-27 397
Дебиторская задолженность	139 808	25,70	1 793 607	89,08	1 653 799
Денежные средства и краткосрочные фин. вложения	14 924	2,74	13 183	0,65	-1 741
Прочие активы	231 186	42,50	76 991	3,82	-154 195
Итого актива:	544 004	100	2 013 609	100	1 469 605
Собственный капитал	44 033	8,09	138 901	0,69	30143
Долгосрочные обязательства	496 678	91,4	1 996 426	99,15	1 499 748
Текущие обязательства	3 293	0,60	3 293	0,16	-
Итого пассив:	544 004	100	2 013 609	100	1 469 605

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод: имущество предприятия на отчетный год составило 1469605 тыс.тг., произошло увеличение по отношению к предыдущему году. Это произошло за счет увеличения дебиторской задолженности. Также из таблицы видно снижение доли основных средств за счет амортизации. Это свидетельствует о сокращении предприятием услуг, что может нанести вред предприятию и повлечь его к дальнейшей неплатежеспособности.

Таблица 2 - Состав и динамика актива баланса филиала АО «КТЖ – ГП»

Показатели	2016 г.	2017 г.	Абс.откл, тыс. тг.	Отн.откл, %
Денежные средства	14 924	13 183	- 1 741	- 11,67
Запасы	151 631	127 234	- 24 631	- 16,24
Дебиторская задолженность	139 808	1 793 607	1 653 799	1,18
Итого ОА	537 549	1 594 648	1 057 099	196,65

На основании таблицы 2, сделаем вывод: стоимость оборотных



активов увеличилась на 33,7 %, это произошло за счет увеличения дебиторской задолженности, которая увеличилась за анализируемый период на 7,8 %.

Рынок пассажирских перевозок в Казахстане убыточен, поэтому каждый год государство компенсирует расходы по пассажирским перевозкам - за счет доходов от грузовых перевозок, а также местных бюджетов.

30 % всего объема, в данном сегменте железнодорожных перевозок, приходится на 13 частных компаний, тогда как 70 % остаётся за государственными компаниями такими как:

- АО Пригородные перевозки;
- АО Пассажирские перевозки;
- АО Жолаушылар Транс.

Такая картина уже сложилась к началу 2018 года и с каждым годом конкуренция за долю на рынке пассажирских перевозок только возрастает.

Естественно, в силу большой стоимости подвижного состава и вагонов, частники компенсируют последнее путём аренды у государственных компаний, причём при минимальных инвестициях они выручают максимальную маржу. К тому же, частные организации не заинтересованы в необходимой материально-технической базе и наличии укомплектованного штата профессиональных кадров для обслуживания, а так же организации передвижения.

При таком положении дел, наблюдается большой и преждевременный износ подвижного состава и вагонов, что безусловно отрицательно влияет и на экономику страны в целом. Так, сегодня, ситуация складывается таким образом, что, 70% всего пассажирского вагонного парка подлежит списанию, а в течении пяти лет истечёт срок службы ещё 700 вагонов.

По словам представителей госкомпаний, причиной нежелания в приобретении новых активов частными компаниями, является главенствующая роль национальной компании Казакстан Темир Жолы, определённая правительством с момента начала реформирования

железнодорожной структуры. К тому же госкомпаниям не заинтересованы в продаже и передачи в аренду частникам новых основных фондов.

Следует учитывать так же и то, что слабая управляемость пассажирскими перевозками есть следствие ненадлежащего осуществления Программы реструктуризации железнодорожного транспорта на 2017-2018г. изначальной задачей которой, было создание конкурентноспособного рынка и тем самым, повышение качества предоставляемых услуг в сегменте пассажирских перевозок.

Таким образом, с появлением частных компаний, сложилась так называемая искусственная конкуренция, поскольку фактически, используются арендуемые активы госкомпаний с большим износом. Не желая вкладывать инвестиции для создания хорошей материально-технической базы и ни чем не рискуя, такое положение дел вполне удовлетворяет частные структуры. Получая достаточную прибыль с арендуемых активов, качество предоставляемых услуг заботит их в последнюю очередь.

Работа по продвижению услуг на 2018 год Филиал АО «КТЖ – ГП»:

1) совместно с причастными государственными органами рассмотрены и применены в установленном порядке для отечественных компаний временные понижающие коэффициенты к тарифам на услуги магистральной железнодорожной сети на перевозки грузов железнодорожным транспортом согласно правилам утвержденным приказом и.о. Министра национальной экономики РК от 31 июля 2015 года №580-ОД

2) проведена работа с железнодорожными администрациями Туркменистана, Ирана, Узбекистана, Грузии, Азербайджана и установлены льготные тарифные условия для казахстанских экспортеров по территориям их государств на перевозки муки, зерна, черных металлов, удобрений, газойля, алюминия, асбеста.

3) проведена работа по установлению благоприятных тарифных условий на транзитные перевозки по территории РК для привлечения

дополнительных объемов перевозок сахара в Узбекистан, глинозема в Таджикистан, плодоовощной продукции из Узбекистана, грузов в контейнерах в направлении Китай-Центральная Азия-Китай, Китай – Страны Кавказа и Турция, Китай –Европа- Китай, Китай – Туркменистан – Иран.

4) в 2016 году организованы новые регулярные контейнерные поезда по маршрутам Иву(КНР) – Достык – Болашак– Тегеран (Иран), Иву (КНР)- Достык-Мазаре Шафар (Афганистан), Шкиротава (Латвия)-Душанбе (Таджикистан), а также ряд новых маршрутов по перевозке контейнеров из КНР на станции Российских железных дорог

5) введена в постоянную эксплуатацию система АСУ ДКР. В настоящее время грузоотправители по всему Казахстану осуществляют планирование перевозки грузов с оформлением электронных заявок на погрузку в автоматизированной системе управления «Договорная и коммерческая работа» (АСУ ДКР). Формирование электронных перевозочных документов посредством АСУ ДКР осуществляется на восьми отделениях дорог: Акмолинском, Костанайском, Павлодарском, Восточно-Казахстанском, Семипалатинском, Алматинском, Актюбинском, Уральском. Осуществлена автоматизация обработки перевозочных документов на межгосударственных стыковых пунктах посредством АСУ ДКР.

Тогда как основные проблемы слабой управляемости пассажирских перевозок лежат в методах осуществления Программы реструктуризации железнодорожного транспорта на 2017-2018 годы. Перед КТЖ была поставлена задача создания конкурентного рынка пассажирских перевозчиков с целью повышения качества предоставляемых услуг. Согласно документу в РК появились мало кому известные частные перевозчики. Они не имели и до сих пор не имеют собственной материально-технической базы. С одной стороны, распределение социально значимых сообщений стало осуществляться на конкурсной основе, что породило искусственную конкуренцию на рынке. С другой - частники стали активно брать у КТЖ вагоны и локомотивы в аренду. Фактически ничем не рискуя, частники

озабочены лишь одним - получением максимальной прибыли при минимальных инвестициях. Разумеется, качество сервиса их волнует в последнюю очередь.

Текущие и перспективные задачи по услугам подъездных путей:

- обеспечение безопасности движения;
- выполнение капитального ремонта подъездных путей в утвержденном объеме;
- уменьшение общего износа подъездных путей;
- обеспечение текущего содержания подъездных путей в соответствии с требованиями Правил технической эксплуатации;
- качественное предоставление услуг потребителям.

По услугам, передаче и распределению электрической энергии:

- повышение надежности распределительных сетей Компании;
- модернизация устройств электроснабжения Компании;
- обеспечение беспрепятственного доступа к регулируемой услуге;
- обеспечение качественного предоставления услуг потребителям.

### 3 Совершенствование управления прибылью филиала АО «КТЖ - Грузовые перевозки»

#### 3.1 Анализ доходов, расходов и прибыли

Анализ доходов и расходов предприятия филиал АО «КТЖ – ГП».

Для того, чтобы провести оценку финансовых результатов предприятия, необходимо провести анализ динамики доходов и расходов. Для этого нам потребуется отчет о прибыли и убытках предприятия АО «КТЖ – ГП», так как данный отчет содержит информацию в годовом разрезе за отчетный и предыдущий периоды обо всех видах доходов и расходов.

Таблица 3 - Состав и динамика показателей финансовых результатов от обычных видов деятельности филиал АО «КТЖ – ГП»

Показатели	2016 год	2017 год	Абс.откл., тыс.тг.	Относ.откл., %
Выручка от реализации	2 721 452	2 479 857	- 241 595	- 8,88
Себестоимость оказанных услуг	2 595 994	2 410 843	- 185 151	- 7,13
Валовая прибыль	125 456	69 014	- 56 442	- 44,97
Коммерческие расходы	74 869	38 271	- 36 598	- 48,88
Прибыль от продаж	50 587	30 743	- 19 844	- 39,22
Прочие доходы	4 439	1 065	- 3 374	- 76,01
Прочие расходы	1 494	1 192	- 302	- 20,21
Прибыль до налогообложения	53 532	30 616	- 22 916	- 42,81
Налог на прибыль	10 706	6 123	- 4 583	- 42,81
Чистая прибыль	42 826	24 493	- 18 333	-42,81

Из анализа «Состава и динамика показателей финансовых результатов от обычных видов деятельности филиала АО «КТЖ - ГП» (таблица 3), можно сделать вывод:

Выручка от реализации работ, услуг снизилась на 241593 тыс. тенге. или на 9,7 %. Также уменьшилась себестоимость от оказанных услуг на 91,8 %. Это отразилось на уменьшении валовой прибыли, а также снижении прибыли за отчетный период на 19844 тыс. тенге.

Также на анализируемый период уровень рентабельности снизился на 1,04 % по сравнению с предыдущим годом. Из этого следует сделать вывод, что эффективность использования ресурсов предприятия стал ниже.

Также из таблицы видно, что чистая прибыль на отчетный период, уменьшилась на 18 333 тыс. тенге или на 42, 81 %.

Данные таблицы показали, что за период 2016-2017 гг. уровень финансовых результатов от оказанных услуг филиала АО «КТЖ - ГП» снизились.

На рисунке представлены показатели финансовых результатов от оказания услуг филиала АО «КТЖ - ГП» за 2016 - 2017 гг. Отсюда видно, что тенденцию снижения имеют все показатели.

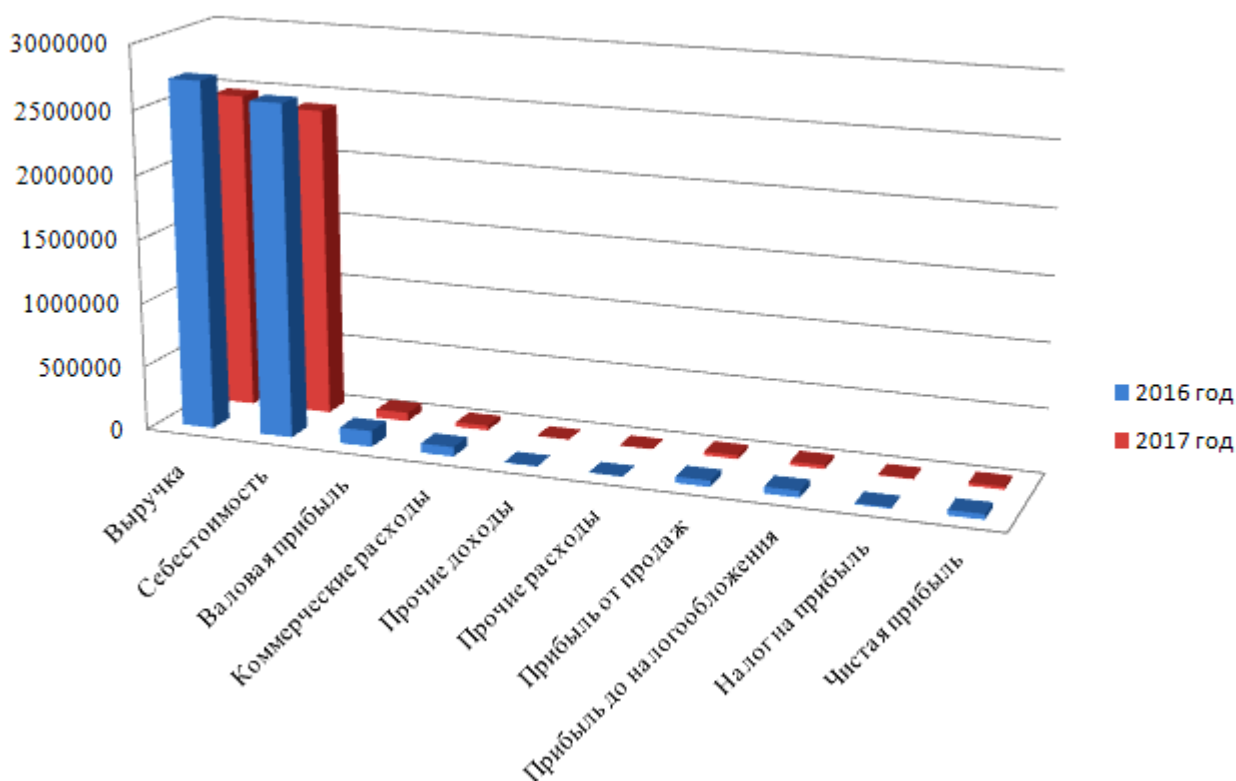


Рисунок 7 - Показатели финансового результата за 2016-2017 гг.

Таблица 4 - Анализ коэффициентов доходности филиала АО «КТЖ – ГП»

Показатели	Состав доходов, (тыс.тг.)		Абсолютные изменения, тыс. тг. (тыс.тг.)
	2016 г.	2017 г.	2016/2017 гг.
Доходы	2 725 889	2 480 922	-244 967
Расходы	2 597 488	2 412 035	-185 453
Выручка от оказания услуг	2 721 450	2 479 857	-2 721 593
Активы	544 004	2 013 609	1 469 605
Доля выручки от оказанных услуг на 1 рубль доходов (3/1)	0,99	0,99	-
Доходы по отношению к расходам (1/2)	1,05	1,03	-0,02
Доходы от активов (1/3)	1,00	1,00	-

По данным таблицы «Динамика коэффициентов доходности» (таблица 4), сделаем вывод: за анализируемый период (2016-2017 гг.) выручка от оказанных услуг снизилась на 245075 тыс.тг. Коэффициент доходности на 2016-2017 гг. составил 0,99. То, что коэффициент за период не изменился, говорит о том, что доходы предприятия в основном формируются за счет оказания услуг предприятием. Рассматривая отклонение коэффициента дохода на 1 тг. расхода, говорит о том, что расходы превышают доход за анализируемый период, отклонение составило 0,02. Такое отклонение можно считать незначительным. Коэффициент дохода на 1 тг. активов остался неизменным.

Таблица 5 – Анализ коэффициентов расходов филиала АО «КТЖ – ГП»

Показатели	Состав доходов, тыс.тенге		Абсолютное отклонение, тыс.тенге
	2016 год	2017 год	16/17 гг.
Доходы	2 726 990	2 481 915	- 245 075
Расходы	2 626 870	2 388 120	- 238 750
Прибыль до налогообложения	100 120	93 795	- 238 750
Расходы на 1 тенге доходов (2/1)	0,96	0,96	-
Рентабельность расходов (3/2)	0,04	0,39	0,35

По данным таблицы «Динамика коэффициентов расходов» (таблица 10), сделаем вывод: за анализируемый период (2016-2017 гг.) прибыль до налогообложения снизилась. Коэффициент расходов за период не изменился и составил 0,96. Это говорит о стабильности предприятия. Рентабельность расходов низкая, отклонение за период составило 0,35 %. Низкая рентабельность свидетельствует о низкой доходности вложений.

Таблица 6 - Состав, структура и динамика коммерческих расходов филиала АО «КТЖ – ГП»

Показатели	2017 год (тыс.тг.)	Удел. вес, %	2016 год (тыс.тг.)	Удел. вес, %	Абсолютные изменения, (тыс. тг.)
Транспортные расходы	15 000	18,04	9 771	25,53	3 735
Расходы на оплату труда	42 050	56,16	18 975	46,47	24 267
Отчисления на социальные нужды	4 163	5,56	1 878	4,91	2 285
Амортизация основных средств	3 625	4,84	3 625	9,47	-
Расходы на рекламу	2 500	3,34	575	1,5	1 925
Прочие расходы	9 025	12,06	4 639	12,12	4 386
Итого:	74 896	100	38 271	100	36 598

По данным диаграммы можно сделать вывод: Произошло снижение расходов на оплату труда, отчислений на социальные нужды и расходы на рекламу. Это произошло из-за сокращения штата рабочих, а расходы на рекламу снизились из-за того, что предприятие получило популярность, и необходимости в широкой рекламе нет.



Таблица 7 - Основные показатели рентабельности филиала АО «КТЖ – ГП»,  
(тыс.тг.)

Показатели	Формула расчета	2016 год	2017 год	Отклонение (+,-)
Рентабельность активов	$R_{\text{активов}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Итог активов}}$	0,08	0,01	- 0,07
Рентабельность текущих активов	$R_{\text{тек.акт.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ср. стоим. акт.}}$	0,06	0,03	- 0,03
Рентабельность инвестиций	$R_{\text{инветс.}} = \frac{\text{Пр}}{\text{СК} + \text{ДО}}$	0,09	0,02	- 0,07
Рентабельность собственного капитала	$R_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}}$	0,97	1,76	0,79
Рентабельность оказанных услуг	$R_{\text{ок.услуг}} = \frac{\text{Пр}}{\text{Себест}}$	0,02	0,01	- 0,01

Рентабельность активов на 2016 год составила 0,08, а в 2017 году 0,01. Следственно уровень рентабельности активов за анализируемый период снизилась на 0,07.

Рентабельность текущих активов снизилась на 0,03, это говорит о снижении эффективности использования текущих затрат и доходности от оказания услуг предприятием.

Рентабельность собственного капитала за 2016-2017 гг. увеличился на 0,79. Это говорит о возможности самостоятельного финансирования предприятия и привлечения инвесторов.

Из таблицы - Основные показатели рентабельности АО «КТЖ - ГП» видно, что рентабельность услуг колеблется в допустимых значениях. С одной стороны данные показатели говорят о постоянстве деятельности АО «КТЖ - ГП», а с другой о том, что отсутствие роста прибыли в результате уменьшения себестоимости.

При расчете данных таблицы, выявлено то, что для увеличения прибыли предприятия АО «КТЖ - ГП» необходимо расширить спектр услуг.

Анализируя показатели таблиц 7 можно сделать вывод: показатели

рентабельности за 2016-2017 гг. снизилась, т.к. в течение данного периода наблюдается снижение всех финансовых показателей предприятия.

### **3.2 Организация планирования и управления филиала АО «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки»**

В каждом предприятии существует своя стратегия по управлению прибыли.

Филиал АО «КТЖ - ГП» ведет финансовый учет своей деятельности, предусмотренный законодательством Республики Казахстан.

Формирование управления прибылью – это некое воздействие на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, которое способствует повышению доходов и снижению расходов.

Филиал АО «КТЖ - ГП» ведет политику по организации, мотивации, контролю персонала и его регулирования, ставит перед собой стратегические задачи, принимает управленческие решения и обеспечивает их выполнение. Также ставит перед собой задачи не только для получения прибыли, а также по максимизации ее уровня. Так предприятие стремится увеличить спектр своих услуг, с сохранением уже имеющих клиентов, а также расширить круг пользователей для предоставляемых услуг. Эффективным методом в борьбе за клиента является снижение тарифов, предоставление льгот, предоставление комфортных условий, расширение направлений и транзитов, и тд.

Положительным фактором для повышения уровня прибыльности предприятия является - ведение постоянной работы по повышению переподготовки рабочих кадров. Специалисты предприятия постоянно находятся на пути совершенствования, повышают свою квалификацию. Высокий уровень профессионализма кадров определяет гарантию безопасности и качества оказываемых услуг.

Основной миссией филиала АО «КТЖ - ГП» является - обеспечение

качественной транспортировки для устойчивости роста экономики РК, создание стоимости для инвесторов, а также предоставление востребованных и конкурентоспособных транспортно-логистических услуг.

Основные цели предприятия:

- 1) предоставление конкурентоспособных транспортно-логистических услуг;
- 2) освоение рынка услуг для сохранения промышленного потенциала.

У филиала АО «КТЖ - ГП» есть все для осуществления деятельности: современное технологическое оборудование, опытные квалифицированные специалисты.

Предприятие имеет удобные подъездные пути. Налаженный производственный процесс, удобное географическое расположение, предоставляют возможность членам акционерного общества получать стабильно свой доход от оказания услуг предприятием.

Так как предприятие предоставляет услуги путем железнодорожных перевозок, его имуществом является: подвижные составы, посредством которых, предприятие осуществляет свою деятельность. Подвижный состав обладает долговечным износом, поэтому данное предприятие несет свои затраты в основном на топливо, техническое оснащение и обслуживание железнодорожных путей.

Основными клиентами филиала АО «КТЖ - ГП» являются:

- 1) ОАО «Орелрастмасло» - одно из ведущих российских предприятий по переработке масличных культур.
- 2) ОАО «Мечел» - одна из крупнейших компаний в России. Она ведет свою деятельность в сфере металлургии и энергетики, а также в горнодобывающей отрасли. Холдинг является вертикально интегрированной структурой, обеспечивающей добычу, переработку и реализацию продукции.
- 3) ООО «АЗИЯ АВТО УСТЬ-КАМЕНОГОРСК» – это международная автомобильная компания, один из крупнейших официальных

дилеров LADA в России. Компания осуществляет дистрибуцию, розничные продажи и послепродажное обслуживание автомобилей LADA, производимых ПАО «АВТОВАЗ».

4) ВестмаркетМеталл - это крупный поставщик на рынке черного металлопроката и др.

Для реализации поставленных целей при существующих возможностях и ограничений филиал АО «КТЖ - ГП» сосредоточил свое внимание на 5 пунктах:

- 1) развитие функций продаж на внутреннем и внешнем рынке;
- 2) повышение эффективности грузовых перевозок;
- 3) повышение операционной деятельности;
- 4) развитие контейнерного транзита;
- 5) расширение видов услуг.

Рассмотрим подробнее каждый пункт:

Развитие функций продаж на внутреннем и внешнем рынке – удержание и увеличение грузооборота на ранке предоставляемых услуг, на конкурентов, которые предоставляют перевозки автотранспортным путем.

Повышение эффективности грузовых перевозок – достигнуть роста объема перевозок и повышение качества услуг.

Повышение операционной деятельности - повышение роста прибыльности филиала АО «КТЖ - ГП» на внутренних и внешних рынках. Провести оптимизацию затрат на локомотивное хозяйство и инфраструктуру.

Развитие контейнерного транзита – усиление функций маркетинга и продаж, обеспечение снижения стоимости транспортировки для потребителя; повышение коэффициента обратной загрузки для каждого направления среднего тарифа; усилить позицию деконсолидации и консолидации грузов; обеспечение осуществления запланированных мер по развитию транзитных перевозок.

Расширение видов услуг – осуществление не только грузовых перевозок, а также предоставление услуг по перевозке пассажиров, а также

сохранение конкурентоспособных сроков доставки груза.

В ходе проведения анализа финансового состояния предприятия, можно сделать следующий вывод:

- 1) на конец отчетного периода, прибыль значительно снизилась, а дебиторская задолженность возросла;
- 2) долгосрочные обязательства также увеличились. Это свидетельствует о том, что доход предприятия снизился в ходе своей деятельности, так как расходы обеспечивались собственными средствами и по средствам долгосрочных кредитов. В данной ситуации существует потенциальный уровень риска утраты финансовой устойчивости. Финансовые показатели говорят о допущенном отставании от нормы платежеспособности.

Предприятие АО «КТЖ - ГП» - рентабельное, однако же, находится в зоне допустимого финансового риска. В результате оценки финансовой устойчивости были раскрыты слабые стороны показателей. Уровень снижения собственных средств, свидетельствует и о возможности не уплаты всех обязательств в срок.

В заключении стоит отметить, что в ходе анализа видно, что доходы АО «КТЖ - ГП» снижаются на протяжении рассматриваемого периода, также наблюдается снижение расходов. Это говорит о том, что спрос на услуги предприятия снизился.

### **3.3 Рекомендации по повышению прибыли филиала АО «КТЖ – ГП»**

В связи с экономической ситуацией на макро уровне, наблюдается снижение прибыли предприятия за анализируемый период. Потери предприятия от снижения дохода от перевозок, роста процентов по кредитам, все это также связано с инфляцией и курсовой разницей.

Мерами для развития транспортно-логистического бизнеса является,

формирование новых видов услуг предприятия АО «КТЖ - ГП» по перевозкам – это предоставление грузовладельцам комплексных интегрированных услуг по перевозкам, по принципу «от двери к двери», с последующим формированием глобальных логистических цепочек.

Для повышения финансовой устойчивости предприятия, необходимо придерживаться некоторых мер для увеличения прибыли от основных видов деятельности и снижению расходов.

Осуществление не только грузовых перевозок, а также предоставление услуг по перевозке пассажиров, а также сохранение конкурентоспособных сроков доставки груза.

Перечислим меры по повышению прибыли предприятия:

- 1) расширение спектра услуг;
- 2) улучшения качества услуг;
- 3) снижение затрат;
- 4) снижение уровня дебиторской задолженности;
- 5) поиск новых клиентов.

Рассмотрим каждый из них подробнее:

- 1) расширение спектра услуг;

Мерами для развития транспортно-логистического бизнеса является, формирование новых видов услуг предприятия АО «КТЖ - ГП» по перевозкам – это предоставление грузовладельцам комплексных интегрированных услуг по перевозкам, по принципу «от двери к двери», с последующим формированием глобальных логистических цепочек.

- 2) улучшения качества услуг;

Главным приоритетом по улучшения качества транспортно-логистических услуг, это увеличение предложений для покупателей транспортных услуг. Повышение качества – это быстроедействие и мультимодальная (путем двух транспортов) транспортировка, а также свойств классического обслуживания в поездах, как по межгороду, так и в пределах области.

Еще одним из ключевых направлений является, расширение полигона скоростных перевозок на основе современных и эффективных решений, а также тяжеловесных грузовых поездов и поездов с новыми габаритами.

Обеспечение безопасности и надежности за счет снижения износа основных средств, приведение их по современным требованиям.

3) снижение затрат;

Стратегия по снижению затрат, может быть достигнута за счет повышения энергоэффективности, внедрения ресурсосберегающих технологий, сдерживания роста цен, а также реализации организационно-технических мероприятий, в том числе за счет:

- ограничения роста цен на предоставляемые услуги, при соблюдении заданного уровня качества, сроков выполнения поставок и гарантирования устойчивости объемов их производства (в том числе снижения затрат на материалы, оплату аутсорсинговых фирм, текущий ремонт автотранспорта, зданий и сооружений, технического обслуживания устройств, приборов, оборудования и др.);

- ужесточения удельных норм расхода топливно-энергетических ресурсов на тягу поездов за счет повышения эффективности применения рекуперативного торможения и использования энергии рекуперации, внедрения ресурсосберегающих технологий (систем регистрации параметров работы тепловоза и контроля дизельного топлива, автоведения в пассажирском и грузовом видах движения, прогрева тепловозов);

- снижения потребления топливно-энергетических ресурсов на прочие нужды (установка счетчиков для учета электроэнергии на объекты, учет по которым ведется в соответствии с нормативным расчетом; замена используемых ламп светодиодными; сокращение среднесуточного пробега автотранспорта, а также оптимизация маршрутов и сокращение количества заявок служб на его выезд; установка счетчиков расхода топлива на автотранспорт и др.);

- уточнения графика ввода в действие новых объектов основных

фондов в рамках реализации инвестиционной программы, а также проводимой работой по консервации объектов основных фондов;

- оптимизации расходов на сервисное обслуживание локомотивов (установление задания сервисным компаниям по установке нового линейного оборудования только взамен оборудования с истекшим сроком службы и при необходимости создания переходного запаса оборудования локомотивов новых серий, выполнение коэффициента технической готовности локомотивов, совмещение плановых ТР-2 и ТР-3 с работами по продлению срока службы); оптимизации прочих затрат (расходы на коммуникационную деятельность, консалтинговые услуги, командировки, услуги связи и др.).

4) снижение уровня дебиторской задолженности;

При анализе доходов и расходов НК КТЖ ГП выяснилось, что предприятие имеет большой уровень дебиторской задолженности, которая в итоге списывается на затраты предприятия. Для этого необходимо формировать резерв сомнительных должников.

Можно выделить здесь такие меры по профилактике дебиторской задолженности:

- тщательно проверять контрагента перед началом работ;
- ежедневно контролировать дебиторскую задолженность; руководителем предприятия;
- работа по предоплате (50-100 %);
- введение системы штрафа;
- проводить контроль кредиторской и дебиторской задолженности;
- для снижения риска неуплаты, ориентировать внимание на большее число клиентов.

5) поиск новых клиентов.

- реклама в Интернете, на ТВ, радио и в других СМИ – несомненно, действенный метод для представления своей компании,



продукции и услуг потенциальным клиентам, стимулирующий их к совершению покупки.

— привлечение перспективных клиентов по рекомендациям, данным текущими клиентами. В поиске новых клиентов не стоит забывать о действующих. Так называемое, «сарафанное радио» отлично работает. Как правило, довольный сделкой клиент непременно порекомендует услуги или продукцию компании своим знакомым, родственникам, деловым партнерам

— многие компании также выделяют средства на проведение различных мероприятий, участие в специализированных выставках, презентациях и форумах. На подобные мероприятия, как правило, приходят те, кто уже заинтересован в сотрудничестве, поэтому этот метод признается одним из самых эффективных. Для стремительного роста доходов прочтите также статью про увеличение продаж.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-3А3Б1	Новолоцкой Ксении Сергеевны

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	38.03.02 Менеджмент
Уровень образования	Бакалавриат		

### Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<p>1. <i>Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.)</li> <li>– опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</li> <li>– чрезвычайных ситуаций социального характера</li> </ul>	<p>1. Рабочее место экономиста филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение.</p> <p>Вредные и опасные факторы: излучения от офисной техники и ПК, поражение электрическим током, падение предметов с высоты, вдыхание вредных веществ (пыль, мелкие частицы тонера).</p> <p>Для рабочего места экономиста возможность возникновения чрезвычайных ситуаций - минимальная.</p>
<p>2. <i>Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p>1. Трудовое законодательство (ТК РК и подзаконные ТК РК нормативные акты).</p> <p>2. Локальные нормативные акты филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение.</p>

### Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>– системы организации труда и его безопасности;</li> <li>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>– системы социальных гарантий организации;</li> <li>– оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>	<p>1. Цели и задачи разрабатываемой для филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» - Восточно-Казахстанское отделение</p> <p>2. Стейкхолдеры социальной ответственности предприятия.</p> <p>3. Предлагаемые для применения программы КСО.</p> <p>4. Затраты предприятия на социальную ответственность.</p>
<p>1. <i>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– содействие охране окружающей</li> </ul>	<p>1. Получаемые выгоды от социальной ответственности для стейкхолдеров.</p> <p>2. Получаемые выгоды от социальной</p>

<p>среды;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>– спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>– ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров);</li> <li>– готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</li> </ul>	ответственности для предприятия.
<p>2. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– анализ правовых норм трудового законодательства;</li> <li>– анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</li> <li>– анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</li> </ul>	<p>1. Оформление предлагаемых программ социальной ответственности.</p> <p>2. Плановые расходы на программы социальной ответственности.</p>
<b>Перечень графического материала:</b>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	<p>Таблица 7 - Основные стейкхолдеры компании</p> <p>Таблица 8 - Структура программ социальной ответственности. компании</p> <p>Таблица 9 - Затраты на социальные мероприятия компании за 2017 г.</p>

<b>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал консультант:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИН	Старикова Екатерина Васильевна	к.фил.н.		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-ЗА3Б1	Новолоцкая Ксения Сергеевна		

## **4 Социальная ответственность предприятия**

### **4.1 Значение социальной ответственности для филиала АО «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки»**

Выполняя свои основные задачи, предприятия в полной мере осознают, что осуществляемая им производственно-хозяйственная деятельность затрагивает интересы всего населения в регионах присутствия предприятия, является источником потенциальной опасности для жизни и здоровья работников, подрядчиков, посетителей и других заинтересованных сторон, а также источником негативного воздействия на окружающую среду.

Сознавая ответственность, филиал АО «КТЖ – ГП» принимает обязательства по реализации настоящей политики, которая является интегрированной позицией руководства предприятия по выполнению поставленных задач, продолжением экологической политики в области охраны труда и промышленной безопасности, и рассчитывает на понимание работников сложности и масштабности стоящих перед предприятием задач.

Поставленные задачи филиал АО «КТЖ – ГП» реализует на основе следующих принципов:

- 1) соблюдение законодательных и нормативных требований Республики Казахстан, международных соглашений и стандартов, отраслевых норм и правил предприятия;
- 2) максимальное удовлетворение требований потребителей по транспортировке груза, техническому обслуживанию и ремонту инфраструктуры железнодорожных путей и выполнению инвестиционных проектов;
- 3) совершенствование технологических процессов и организации труда, применение современного оборудования, направленного на минимизацию негативного воздействия производственных факторов на работников, подрядчиков, другие заинтересованные стороны и на окружающую среду;

4) обеспечение безопасного производства работ по основным направлениям деятельности предприятия для персонала предприятия, подрядчиков, других заинтересованных сторон и окружающей среды;

5) предупреждение несчастных случаев, снижение производственного травматизма и профессиональных заболеваний, предотвращение негативного воздействия на окружающую среду;

6) планирование и реализация мероприятий (мер управления) по снижению рисков, значимых экологических аспектов до обоснованного, практически достижимого уровня;

7) планирование и предоставление необходимых финансовых, материально-технических и человеческих ресурсов;

8) постоянное повышение квалификации работников;

9) доведение до всех работников задач, полномочий и ответственности в области качества, охраны окружающей среды, охраны труда и промышленной безопасности.

В целом, филиал АО «КТЖ – ГП» ежегодно поддерживает множество общественных проектов, оказывая помощь в развитии культуры, науки, образования, пропаганде здорового образа жизни.

#### **4.2 Направления и программы корпоративной социальной ответственности для филиала АО «Қазақстан темір жолы – Грузовые перевозки»**

К основным стейкхолдерам компании можно отнести – таблица 8.

Таблица 8 - Основные стейкхолдеры компании

Прямые стейкхолдеры компании	Косвенные стейкхолдеры компании
Сотрудники компании	Экологические и природоохранные организации и фонды
Потребители компании	Благотворительные организации и фонды
Налоговые органы	Население регионов
Государственные внебюджетные фонды	

Так, основным объектом социальной ответственности компании являются сотрудники компании, которые, помимо того, что защищены различными социальными пакетами от компании, еще и пользуются различными социальными программами, проводимыми в компании для своих сотрудников.

Налоговые органы и государственные внебюджетные также относятся к прямым стейкхолдерам, поскольку получают от компании плату (налоги, сборы) за воздействие на окружающую среду, а также взносы на социальное обеспечение своих работников (пенсионное обеспечение, социальное страхование, медицинское обеспечение).

К косвенным стейкхолдерам компании можно отнести:

1) экологические и природоохранные организации и фонды (компания стремится обеспечить свою работу с наименьшими ущербом для окружающей среды);

2) благотворительные организации и фонды (проведение компанией различных благотворительных акций, праздников и пр.);

3) население регионов (открытие новых скверов, детских площадок, и прочих объектов социальной сферы).

Таблица 9 - Структура программ корпоративной социальной ответственности компании

Наименование мероприятия	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Участие в акции «День донора»	Социально-ответственное поведение	Население населенных пунктов, в которых проходила акция	11.09.2017 г.	ЛПУ населенных пунктов, в которых проходила акция
Проведение турнира по ватейболу среди юношей и девушек в г. Усть-Каменогорск	Социальные инвестиции	Население, спортивные секции г. Усть-Каменогорск	03.09.2017 г.	Организация досуга граждан города, поддержка здорового образа жизни

Продолжение таблицы 9

Участие работников компании в акции «Собери ребенка в школу»	Социально-ответственное поведение	22 населенных пункта	01.09.2017 г.	Социально незащищенные слои населения тех населенных пунктов, в которых проходила акция
Работники Управления аварийно-восстановительных работ организовали субботник по благоустройству территории детского дома №3 г. Усть-Каменогорск	Социально-ответственное поведение	Детский дом №3 г. Усть-Каменогорск	05.07.2017 г.	Благоустроенная территория коррекционного детского дома №1 г. Усть-Каменогорск
Открытие нового спортивного комплекса «Жулдыз» в г. Усть-Каменогорск	Социальные инвестиции	Население г. Усть-Каменогорск	06.03.2017 г.	г. Усть-Каменогорск получил новый спортивный комплекс

В целом, рассматриваемая компания осуществляет как социальные инвестиции, так и активно пропагандирует социально-ответственное поведение собственного персонала.

Также в рамках социальной ответственности предприятию необходимо рассмотреть затраты на данные цели, получены на основании финансовой отчетности компании.

#### 4.3 Планирование расходов на социальную ответственность

Таблица 10 - Затраты на социальные мероприятия компании за 2017 г.

Мероприятия	Цена (тыс.тг.)	Стоимость реализации на планируемый период
Участие в акции «День донора»	200	200
Проведение турнира по волейболу среди юношей и девушек в г. Усть-Каменогорск	7000	7000
Участие работников компании в акции «Собери ребенка в школу»	140	140
Работники Управления аварийно-восстановительных работ организовали субботник по благоустройству территории детского дома №3 г. Усть-Каменогорск	190,4	190,4
Открытие нового спортивного комплекса «Жулдыз» в г. Усть-Каменогорск	3540,2	3540,2

В целом, на основании данных, представленных в таблицы 10, можно сделать следующие выводы:

- проводимые в рассматриваемой компании программы и акции КСО полностью соответствуют стратегии и миссии компании;
- для рассматриваемой компании одинаково важны внешняя и внутренняя социальная ответственность;
- основными преимуществами, которые получает компания от реализации программ социальной ответственности, следующие: социальная реклама компании, благополучие работников компании и членов их семей, наличие налоговых льгот (поскольку благотворительность уменьшает налогооблагаемую базу компании);
- затрачиваемые компанией средства на выполнение социальной ответственности адекватны, а достигнутые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самой компании, так и



для населения регионов деятельности компании;

Рекомендаций по росту эффективности социальной ответственности предприятия:

1) рассматривать социальную ответственность как целостную инновационную систему, не только позволяющую эффективно решать общественные проблемы, но и обеспечивающую устойчивые конкурентные преимущества.

2) внешние программы социальной ответственности должны быть действительно интегрированы в бизнес-процессы компании (процессы производства, закупок, продаж, маркетинга).

3) взаимодействовать с внешними стейкхолдерами на постоянной основе, рассматривая сбалансированные взаимовыгодные отношения как ресурс устойчивого развития компаний.

4) для развития социальной ответственности в стране необходимо пропагандировать социальные практики. Это также будет улучшать образ компании на рынке.

5) продолжать позиционировать компанию с точки зрения серьезного игрока на рынке, который не стремится к краткосрочной выгоде, а имеет долгосрочные перспективы, минимизирует риски своих клиентов, ведет пропаганду добросовестных деловых практик.

6) активно поддерживать международный обмен опытом в области социальной ответственности как одной из наиболее значимых форм социального партнерства, привлекая к этой работе различные компании.

7) внедрять новые проекты, нацеленные на глобальные проблемы не только в России, но и в мире.

8) создать национальную общепринятую методику оценки внешней социальной ответственности совместно с другими компаниями, экспертами и государственными органами, основываясь на международном опыте.

## **Заключение**

Целью деятельности любого предприятия является получение прибыли, которая обеспечивает его в дальнейшем его развитии. Полученную прибыль следует рассматривать не только как главную цель, а как главное условие деловой активности предприятия, как результат деятельности по предоставлению товаров, услуг опираясь на спрос потребителей.

Прибыль – наиболее простая и одновременно сложная категория рыночной экономики. Она является стержнем и главной движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в этой экономике.

Управление прибылью – важнейший элемент финансовой политики, связанный со всеми блоками системы управления предприятием. В зависимости от динамики изменения уровня доходности, руководство предприятия принимает различные решения относительно увеличения прибыли и минимизации его убытков. Важность и значение управления прибылью на предприятии трудно переоценить, поскольку от ее размера зависит не только устойчивость предприятия, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

Для раскрытия цели выпускной работы, в качестве объекта наблюдения выбрано предприятие филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки», основным видом деятельности которого является, предоставление услуг грузового транспорта.

По результатам анализа доходов и расходов предприятия за 2016 – 2017 гг. были получены следующие результаты:

- 1) в сравнении с началом анализируемого периода произошло снижение прибыли;
- 2) при анализе стало видно, что наибольшее влияние на прибыль оказало превышение дебиторской задолженности и увеличение кредиторских

обязательств.

Анализ действующей системы управления прибылью филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» выявил наличие значительного числа проблем, к основным из которых можно отнести:

1) выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств;

2) выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств.

Проблемы управления прибылью негативно сказываются на финансовых результатах деятельности предприятия. Так, по итогам анализа было выявлено, что в 2016 – 2017 гг.:

- предприятие имеет невысокие показатели ликвидности и финансовой устойчивости;
- баланс предприятия не является абсолютно ликвидным;
- предприятие имеет достаточно низкие показатели рентабельности деятельности и показатели деловой активности;
- за 2017 г. средний срок оборота дебиторской задолженности превысил средний срок оборота кредиторской задолженности.

С учетом изложенного, основными задачами оптимизации повышения прибыли для филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» должны стать:

- 1) расширение спектра услуг;
- 2) улучшения качества услуг;
- 3) снижение затрат;
- 4) снижение уровня дебиторской задолженности;
- 5) поиск новых клиентов.

Решением выявленных проблем в краткосрочной перспективе для филиала АО «КТЖ – Грузовые перевозки» является выполнение следующих действий:

- 1) выработка стратегии управления доходами и расходами предприятия;
- 2) автоматизация процессов управления прибылью (планирование, анализ, получение оперативной информации);
- 3) обучение персонала, ответственного за предоставление руководству предприятия оперативной и достоверной информации о финансовом состоянии предприятия, работе с выбранным программным продуктом;

## Список используемых источников

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа /М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. - М.: Кнорус, 2015. - 552 с.
2. Балабанов А.М. Основы финансового анализа. Как управлять капиталом? /А.М. Балабанов. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 417 с.
3. Бердникова Л.Ф. Информационное обеспечение финансового анализа /Л.Ф. Бердникова // Молодой ученый, 2014. - № 14. - С. 131 - 136.
4. Борисова О.В. Корпоративные финансы /О.В. Борисова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 519 с.
5. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт; Пер. с англ. под ред. Е. А. Дорофеева. – 10-е изд. - СПб.: Питер, 2014. - 960 с.
6. Булатов А.С. Экономика предприятия /А.С. Булатов. - М.: Альпина Бук, 2018. – 369 с.
7. Верникова А.А. Планирование и анализ /А.А. Верникова. - М.: ИНФРА, 2017. - 445 с.
8. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник. 3-е изд., пер. и доп. /Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
9. Ефимова О.В. Финансовый анализ /О.В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет, 2018. – 218 с .
10. Жилкина А.Н. Финансовый анализ /А.Н. Жилкина. - Люберцы: Юрайт, 2017. - 285 с.
11. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет и анализ /Е.П. Козлова. – М.: Дашков и Ко, 2017. – 607 с.
12. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки /М.Н. Крейнина. - М.: Статус Кво 97, 2016. - 109 с.
13. Купчина Л.А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов /Л.А. Курчина // Бухгалтерский учет, 2017. - № 6. – С. 32 –

34.

14. Куссый М.Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования / М.Ю. Куссый, А.Р. Наumenко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. - 2015 - № 3 (32). - С. 48-54.

15. Моисеев М.В. Превратим долги в оборотные средства /М.В. Моисеев // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения, 2016. - № 24. – С. 61 – 63.

16. Незамайкин В.Н. Финансовый менеджмент /В.Н. Незамайкин. – М.: Манн, 2015. - 467 с.

17. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия /Л.Н. Павлова. - М.: ЮНИТИ, 2015. – 400 с.

18. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования /Н.А. Русак. - Минск: Высшая школа, 2014. – 396 с.

19. Руденко Л.Г. Планирование и проектирование организаций: Учеб-ник для бакалавров/Л. Г. Руденко.-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков иК», 2016.- 240 с.

20. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Г.В. Савицкая. - Мн.: Новое знание, 2014. - 704 с.

21. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2015г. – 498с.

22. Теплова, Т.В. Финансовый менеджмент: Управление капиталом и инвестициями: учебник для вузов / Т.В. Теплова. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

23. Теплова, Т.В. Эффективный финансовый директор: учеб.-практ. Пособие / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2011. – 507 с.

24. Теплова Т.В. Финансы предприятия /Т.В. Теплова. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 655 с.

25. Чуева Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности /Л.Н. Чуева. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 258 с.

26. Филимонов А.Д. Управление денежными средствами //

Электронный ресурс. URL: <http://www.atlantgroup.ru/reshen/app/ypp8/finan.php>  
(дата обращения 16.05.2018)

27. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование на предприятии /Г.И. Шепеленко. - Ростов - на - Дону: МарТ, 2014. – 544 с.
28. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа /А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 438 с.
29. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия /А.Д. Шеремет. – М.: Инфра, 2015. – 367 с.
30. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2008. –367 с.
31. Шнюкова, Е.А. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Е.А. Шнюкова. – Красноярск: РИО КрасГУ, 2006. – 81 с.

## Приложение А

### Основные виды и характеристики прибыли

Прибыль может быть	
По источникам формирования	от реализации товаров, услуг и работ. Для фирмы этот вид прибыли – главный, поскольку напрямую связан со сферой ее работы. Эту прибыль также называют «прибылью по основной деятельности»; от реализации имущества. Компания продает отслужившие свой срок или неиспользуемые основные фонды и нематериальные активы, а также избытки ранее купленного сырья, материалы и иные виды материальных ценностей. Этот доход минус сумма расходов, которые компания понесла в ходе обеспечения сбыта материальных ценностей, и называют прибылью от реализации имущества; прибыль от внереализационной деятельности формально именуют «доходами от внереализационных операций». Но по сути это одна из категорий прибыли, поскольку в отчетных документах ее отражают как сальдо между полученными доходами и понесенными затратами по данным операциям.
В зависимости от источников формирования в разрезе ключевых направлений работы предприятия	от операционной деятельности. Операционную прибыль характеризуют как итог основной деятельности (производственно-сбытовой или профильной для этой организации); от инвестиционной деятельности. Часть ее результатов отражена в прибыли от внереализационных операций (как прибыль от вхождения в состав совместных компаний, от владения ценными бумагами, а также от вкладов по депозитам), а часть – в прибыли от продажи имущественных ценностей (такая реализация активов обладает дезинвестиционным характером и является предметом инвестиционной работы организации); от финансовой деятельности. Это ключевые денежные потоки, связанные с обеспечением предприятия внешними источникам финансирования (предприятие привлекает дополнительный акционерный или паевой капитал, разные формы кредитования, выпускает облигации и иные долговые ценные бумаги, обслуживает этот капитал, выплачивая дивиденды и проценты, а также погашает обязательства по основной задолженности). В ходе своей финансовой деятельности компания может извлекать и прямую прибыль из вложенных собственных денег, используя финансовый левередж, обеспечивая получение депозитного процента по среднему остатку средств на расчетном или валютном счетах, и т. п.
В зависимости от составляющих, формирующих прибыль	маржинальной. Так называют сумму чистой прибыли от операционной деятельности (валового дохода от этой деятельности минус объем налоговых выплат за счет него) за вычетом переменных затрат; валовой (балансовой). Это сумма чистой прибыли от операционной деятельности минус все операционные затраты, как постоянные, так и переменные (балансовой прибылью называют разницу между чистым доходом и всеми текущими расходами); чистой. Сумма балансовой (валовой) прибыли минус сумма выплат по налогам за счет нее.
В зависимости от	налогооблагаемой;



характера налогообложения	не облагаемой налогом ее части.
В зависимости от рассматриваемого периода формирования	предшествующего периода (то есть предыдущего перед отчетным временного промежутка такой же длительности); отчетного периода; планового периода (планируемую прибыль).
В зависимости от регулярности формирования	формируемой компанией на регулярной основе; чрезвычайной.

## Приложение Б

### Направления анализа и оценки доходов, расходов и прибыли предприятия

Направления анализа	Что проводится в рамках анализа
По направлениям различают анализ формирования и использования прибыли предприятия, а также ее распределения.	анализ формирования прибыли предприятия выполняют по основным сферам деятельности – операционной, инвестиционной и финансовой. Данный вид исследования – основной при выявлении путей повышения суммы прибыли. Один из его аспектов – анализ прибыли по данным бухучета и налогооблагаемой прибыли; анализ распределения прибыли предприятия и ее применения проводят по ключевым направлениям ее движения. Цель такой работы заключается в выявлении уровня использования и капитализации прибыли, а также конкретных форм ее производственного потребления для решения инвестиционных задач.
По организации проведения анализ прибыли предприятия бывает внутренним и внешним	проведение внутреннего анализа – обязанность менеджеров или собственников предприятия. В рамках этого исследования используется вся имеющаяся информация. Итоги такого анализа вполне могут считаться коммерческой тайной; проведение внешнего анализа входит в компетенцию налоговых органов, банковских организаций, страховых предприятий. Основой для данного вида исследования становятся материалы, публикуемые предприятием в открытой отчетности.
По масштабам процедуры анализ экономической прибыли предприятия может проводиться	по организации в целом. В данном случае специалисты выполняют анализ распределения и использования прибыли предприятия, а также ее формирования. Отдельные структурные подразделения не выделяют (применяется в рамках финансового анализа); по структурному подразделению или центру ответственности (применяется в управленческом учете); по отдельным изделиям (дополнительный вид анализа, который может быть использован как в финансовом, так и в управленческом учете).
По периоду и глубине проведения анализ прибыли предприятия может быть:	предварительным (экспресс-анализом, прогнозным). Связан с условиями формирования, распределения или планируемого применения прибыли, проведения самостоятельных коммерческих сделок, операциями с финансами и инвестициями при разработке бизнес-плана, анализом итоговых бухгалтерских отчетных документов для определения массы и нормы прибыли, рентабельностью продаж и активов предприятия; оперативным. Его проводят в рамках производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, чтобы оперативно воздействовать на формирование или использование прибыли; последующим (углубленным). Основы анализа прибыли предприятия данного вида – итоги деятельности за период отчета.

Направления анализа	Что проводится в рамках анализа
	<p>Такое исследование проводят, чтобы составить полную и объективную картину работы предприятия, оценить, каких финансовых результатов оно смогло достичь в сравнении с итогами предварительного и текущего анализа доходов, увидеть, из-за каких обстоятельств изменилась прибыль в сравнении с бизнес-планом, параметрами реализуемого инвестпроекта или предшествующим периодом. Углубленный анализ деятельности также позволяет контролировать и вносить коррективы в показатели бизнес-плана, реализуемого компанией в данный момент;</p> <p>детализированным. В данном случае проводится анализ факторов прибыли на предприятии, так или иначе влияющих на общую сумму дохода. Каждый фактор рассматривают в отдельном порядке. Также здесь анализируют прибыль по конкретным видам выпускаемых товаров или категориям продаж.</p>

## Приложение В

(рекомендуемое)

### Финансовая отчетность предприятия

#### Бухгалтерский баланс

по состоянию на «31» декабря 2017 года

Единица измерения: тысяч тенге

АКТИВЫ	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>I. Краткосрочные активы</b>			
Денежные средства и их эквиваленты	010	13 183	14 924
Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	011	-	-
Производственные финансовые инструменты	012	-	-
Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости через прибыли и убытки	013	-	-
Финансовые активы удерживаемые до погашения	014	-	-
Прочие краткосрочные финансовые активы	015	(1)	(1)
Краткосрочная дебиторская задолженность	016	1 793 607	139 808
Текущий подоходный налог	017		
Запасы	018	127 234	151 631
Прочие краткосрочные активы	019	76 991	231 186
Итого краткосрочных активов (сумма строк с 010 по 019)	100	1 954 648	537 549
<b>II. Долгосрочные активы</b>		-	-
Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	110	-	-
Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости через прибыли и убытки	112	-	-
Финансовые активы удерживаемые до погашения	113	-	-
Прочие долгосрочные финансовые активы	114	-	-
Долгосрочная дебиторская задолженность	115	6 300	6 300
Основные средства	118	1 050	311
Нематериальные активы	121	344	344
Отложенные налоговые активы	122	-	122
Итого долгосрочных активов	200	5 594	6 455
<b>БАЛАНС</b>		<b>2 013 609</b>	<b>544 004</b>
<b>III. Краткосрочные обязательства</b>	<b>300</b>	-	-
Займы	210	-	-
Производные финансовые инструменты	211	-	-
Прочие краткосрочные финансовые обязательства	212	-	-
Краткосрочная кредиторская задолженность	213	1 926 040	348 152

Краткосрочные резервы	214	-	-
Текущие налоговые обязательства по подоходному налогу	215	3 293	3 293
Вознаграждения работникам	216	6 418	5 312
Прочие краткосрочные обязательства	217	74 631	233 925
Итог краткосрочных обязательств	300	2 010 382	590 682
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>		-	-
Займы	310	-	-
Производственные финансовые инструменты	311	-	-
Прочие долгосрочные финансовые обязательства	312	-	-
Долгосрочная кредиторская задолженность	313	-	-
Долгосрочные резервы	314	-	-
Отложенные налоговые обязательства	315	52	-
Прочие долгосрочные обязательства	316	-	-
Итого долгосрочных обязательств	400	52	-
<b>V. Чистые активы/капитал</b>		-	-
Уставный (акционерный) капитал	410	87	87
Эмиссионный доход	411	-	-
Выкупленные собственные долговые инструменты	412	-	-
Резервы	413	19	1 200
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	414	13 996	45 320
Итого чистые активы/капитал	500	13 890	44 033
<b>БАЛАНС</b>		<b>1 996 544</b>	<b>546 649</b>

### Отчет о прибылях и убытках

за год, заканчивающийся 31 декабря 2017 года, тыс. тенге

Наименование показателей	Код строки	За отчетный период	За предыдущий период
Выручка	010	2 479 857	2 721 450
Себестоимость реализованных товаров и услуг	011	2 410 843	2 595 994
Валовая прибыль (строка 010 – строка 011)	012	69 014	125 456
Расходы по реализации	013	16 607	39 775
Административные расходы	014	21 664	35 094
Прочие расходы	015	1 192	1 494
Прочие доходы	016	1 065	4 439
Итого операционная прибыль (убыток) (+/-)	020	30 615	53 532

строки с 012 по 016)			
Доходы по финансированию	021	-	-
Расходы по финансированию	022	-	-
Доля организации в прибыли (убытке) ассоциированных организаций и совместной деятельности, учитываемых по методу долевого участия	023	-	-
Прочие неоперационные доходы	024	-	-
Прочие неоперационные расходы	025	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения (+/- строки с 020 по 025)	100	30 615	53 532
Расходы по подоходному налогу	101	473	25 761
Прибыль (убыток) после налогообложения от продолжающейся деятельности (строка 100 – строка 101)	200	30 143	27 771
Прибыль (убыток) после налогообложения от прекращенной деятельности	201	-	-
Прибыль за год (строка 200 + строка 201) относимая на:	300	30 143	27 771
собственников материнской организации		-	-
долю неконтролирующих собственников		-	-
Прочая совокупная прибыль, всего (сумма строк с 410 по 420):	400	-	-
в том числе:		-	-
Переоценка основных средств	410	-	-
Переоценка финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи	411	-	-
Доля в прочей совокупной прибыли (убытке) ассоциированных организаций и совместной деятельности, учитываемых по методу долевого участия	412	-	-
Актuarные прибыли (убытки) по пенсионным обязательствам	413	-	-
Эффект изменения в ставке подоходного налога на отсроченный налог дочерних организаций	414	-	-
Хеджирование денежных потоков	415	-	-
Курсовая разница по инвестициям в зарубежные организации	416	-	-
Хеджирование чистых инвестиций в	417	-	-

зарубежные операции			
Прочие компоненты прочей совокупной прибыли	418	-	-
Корректировка при реклассификации в составе прибыли (убытка)	419	-	-
Налоговый эффект компонентов прочей совокупной прибыли	420	-	-
Общая совокупная прибыль (строка 300 + строка 400)	500	30 143	27 771
Общая совокупная прибыль относимая на:		-	-
собственников материнской организации		-	-
доля неконтролирующих собственников		-	-
Прибыль на акцию:	600	-	-
в том числе:		-	-
Базовая прибыль на акцию:		-	-
от продолжающейся деятельности		-	-
от прекращенной деятельности		-	-
Разводненная прибыль на акцию:		-	-
от продолжающейся деятельности		-	-
от прекращенной деятельности		-	-